

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Obchodní politika EU se zaměřením na USA

EU Trade Policy with Focus on the USA

Student: Lucie Korbelová

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2011

Místopřísežné prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou bakalářskou práci, včetně příloh, vypracovala samostatně a všechny použité zdroje uvádím ve své práci.

Dne 11.05.2011, Ostrava

.....

Lucie Korbelová

Poděkování

V této části bych ráda poděkovala doc. Ing. Lence Fojtíkové, Ph.D. za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěla k vypracování této bakalářské práce.

OBSAH

1	ÚVOD	1
2	SPOLEČNÁ OBCHODNÍ POLITIKA EU	3
2.1	VZNIK SPOLEČNÉ OBCHODNÍ POLITIKY EU	3
2.2	PRÁVNÍ RÁMEC PRO REALIZACI SPOLEČNÉ OBCHODNÍ POLITIKY	5
2.3	OBCHODNÍ VZTAHY EU	7
2.3.1	<i>Multilaterální obchodní vztahy</i>	<i>7</i>
2.3.2	<i>Bilaterální obchodní vztahy.....</i>	<i>9</i>
2.4	NÁSTROJE SPOLEČNÉ OBCHODNÍ POLITIKY EU	11
2.4.1	<i>Autonomní nástroje</i>	<i>11</i>
2.4.2	<i>Smluvní nástroje.....</i>	<i>13</i>
2.5	SHRNUTÍ	14
3	VYMEZENÍ ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍCH VZTAHŮ MEZI EU A USA	15
3.1	POSTAVENÍ EU A USA VE SVĚTOVÉ EKONOMICE	15
3.1.1	<i>Americké centrum a postavení USA ve světové ekonomice</i>	<i>16</i>
3.1.2	<i>Evropské centrum a postavení EU ve světové ekonomice</i>	<i>18</i>
3.1.3	<i>Srovnání EU a USA.....</i>	<i>20</i>
3.2	VÝVOJ BILATERÁLNÍCH VZTAHŮ	23
3.2.1	<i>Transatlantická deklarace.....</i>	<i>24</i>
3.2.2	<i>Nová transatlantická agenda a Společný akční plán EU a USA</i>	<i>25</i>
3.2.3	<i>Sektorové dohody a Transatlantické ekonomické partnerství</i>	<i>26</i>
3.3	MULTILATERÁLNÍ OBCHODNÍ JEDNÁNÍ V RÁMCI WTO	27
3.4	SPORY VE VZÁJEMNÝCH OBCHODNÍCH VZTAZÍCH.....	28
3.4.1	<i>Spor o Helms Burton Act a o D'Amatův Act</i>	<i>28</i>
3.4.2	<i>Spor o banány</i>	<i>30</i>
3.5	SHRNUTÍ	31
4	VÝVOJ ZAHRANIČNÍHO OBCHODU MEZI EU A USA.....	33
4.1	TERITORIÁLNÍ STRUKTURA ZAHRANIČNÍHO OBCHODU EU	33
4.1.1	<i>Teritoriální struktura pro obchod se zbožím</i>	<i>34</i>
4.1.2	<i>Teritoriální struktura pro obchod se službami</i>	<i>36</i>
4.1.3	<i>Teritoriální struktura přímých zahraničních investic.....</i>	<i>37</i>
4.2	VÝVOJ OBCHODNÍCH A KAPITÁLOVÝCH VZTAHŮ MEZI EU A USA	39
4.2.1	<i>Vývoj zahraničního obchodu se zbožím.....</i>	<i>39</i>
4.2.2	<i>Vývoj zahraničního obchodu se službami.....</i>	<i>41</i>
4.2.3	<i>Vývoj toků přímých zahraničních investic</i>	<i>42</i>
4.3	ZAHRANIČNÍ OBCHOD ČLENSKÝCH ZEMÍ EU S USA	44
4.3.1	<i>Zahraniční obchod mezi členskými státy EU a USA v oblasti zboží.....</i>	<i>44</i>
4.3.2	<i>Zahraniční obchod mezi členskými státy EU a USA v oblasti služeb</i>	<i>46</i>
4.4	TARIFNÍ OMEZENÍ V ZAHRANIČNÍM OBCHODĚ EU S USA	47
4.5	SHRNUTÍ	49
5	ZÁVĚR.....	51
	SEZNAM LITERATURY	54
	SEZNAM ZKRATEK	
	PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	
	SEZNAM PŘÍLOH	

1 Úvod

Zahraníční obchod představuje nejstarší a nejrozšířenější formu hospodářské spolupráce, která v současné době patří mezi nejdůležitější hybné síly rozvoje, nejen ekonomiky národní, ale i světové. Podporuje provázanost zemí, mírovou spolupráci a růst vzdělanosti. Vývozní země jsou nuceny neustále prohlubovat své jazykové dovednosti a rozšiřovat své znalosti o různé technické novinky či o možnosti spolupráce.

Bakalářská práce je zaměřena na obchodní vztahy mezi EU a USA. Evropská unie je tvořena 27 členskými státy a pokrývá velkou část evropského kontinentu. Od počátku svého vzniku se snaží zajistit svým občanům prosperitu a stabilitu a její politika se dotýká každého z nás. Evropská unie usiluje o to být spravedlivou společností, která se stará o své občany, podporuje hospodářskou prosperitu a vytváří nová pracovní místa tím, že působí na firmy, aby se staly konkurenceschopnějšími a učily své pracovníky novým dovednostem. EU patří mezi obchodní velmoci a je významným poskytovatelem finanční i technické pomoci chudým a zaostalým zemím.

EU je však politicky různorodá, kdežto USA jsou představiteli jedné politické moci. Jak EU, tak i USA patří mezi vyspělé země a výrazně ovlivňují dění v globální ekonomice. Navazují obchodní vztahy téměř se všemi státy světa s cílem šířit prosperitu, demokratický pokrok, právní stát a dodržování lidských práv a také usilují o liberalizaci mezinárodního obchodu. V oblasti obchodních vztahů mezi danými subjekty uplatňuje EU vůči USA nepreferenční zacházení v režimu doložky nejvyšších výhod, který je součástí mechanismu obchodování v rámci Světové obchodní organizace.

Cílem bakalářské práce je vymezení vzájemných obchodních a investičních aktivit mezi EU a USA v letech 2004 až 2009. Pozornost je současně zaměřena na tarifních opatření, jimiž země omezují volnou obchodní výměnu.

Práce je rozdělena do pěti kapitol. První a poslední kapitoly tvoří úvod a závěr. Zbývající kapitoly se zabývají konkrétním tématem a logicky na sebe navazují. Jejich součástí je i shrnutí, které je uvedeno na závěr každé kapitoly.

Druhá kapitola se zaměřuje na společnou obchodní politiku EU. Jsou v přiblíženy okolnosti jejího vzniku a právní základ včetně změn, kterými si v průběhu let prošla.

Pozornost je zaměřena i na obchodní vztahy EU na multilaterální a bilaterální úrovni a na nástroje společné obchodní politiky.

Ve třetí kapitole je vymezeno postavení EU a USA ve světové ekonomice a je provedeno srovnání jejich ekonomické situace pomocí základních makroekonomických ukazatelů. V její poslední části je nastíněn vývoj vzájemných bilaterálních vztahů a přiblížena multilaterální obchodní spolupráce na půdě Světové obchodní organizace.

Čtvrtá a zároveň poslední tématicky zaměřená kapitola je věnována obchodní výměně mezi danými subjekty. Její první část je zaměřena na vymezení teritoriální struktury zahraničního obchodu EU z hlediska exportu a importu zboží, služeb a přímých zahraničních investic. Druhá část se pak konkrétně zaměřuje na vývoj obchodní výměny mezi EU a USA v jednotlivých oblastech. Závěr kapitoly je věnován tarifním omezením v zahraničním obchodě daných zemí.

Bakalářská práce je zpracována pomocí odborné literatury a informací dostupných na internetu, především z oficiálních webových stránek Evropské unie a Evropské komise. Pro provedení charakteristiky a komparace ekonomické situace EU a USA a pro vymezení jejich vzájemné obchodní výměny jsou použity informace a statistiky zpracované Evropským statistickým úřadem. Pro zpracování tarifních opatření, kterými EU a USA omezují volný obchod je použita statistická ročenka (World Tariff Profiles) Světové obchodní organizace. Data jsou pro lepší pochopení a přehlednost zpracována do grafů a tabulek a také jsou slovně okomentována.

2 Společná obchodní politika EU

Z Lisabonské smlouvy, která pozměňuje dřívější smlouvy¹ o Evropské unii, vychází, že společná obchodní politika (SOP) je výlučně v pravomoci Společenství, řízeného nadnárodními orgány skládající se z představitelů členských zemí. Díky tomuto delegování rozhodovacích pravomocí z národních států na nadnárodní orgány může Evropská unie při jednání se zeměmi mimo EU rozhodovat jako celek o otázkách týkajících se obchodu.

V rámci fungování této politiky byl vytvořen společný celní sazebník vůči třetím zemím, preferenční systém, dále jsou její součástí také zahraniční investice a do určité míry i problematika duševního vlastnictví. Cílem obchodní politiky Evropské unie je ochrana obchodu v rámci vnitřního trhu EU, například proti dumpingu či subvencování, aby nedocházelo k diskriminaci zboží, pocházejícího z členských států. Jejím dalším cílem je také umožnit obchodníkům a výrobcům vstup na trh třetích zemí (Fojtíková, 2006).

2.1 Vznik společné obchodní politiky EU

Dříve než bude nastíněn vznik SOP je důležité zdůraznit, že obchod se zbožím a službami v EU má dvě úrovně, a to vnitrokomunitární a extrakomunitární. Vnitrokomunitární úroveň zahrnuje obchodní vztahy uvnitř Společenství, které jsou realizovány prostřednictvím jednotného vnitřního trhu (JVT) a regulovány politikou na ochranu hospodářské soutěže. Naproti tomu extrakomunitární úroveň se vztahuje na obchodování se třetími zeměmi. V tomto případě je obchod regulován společnou obchodní politikou (Fojtíková, Lebieczik, 2008).

Obchodní politiku EU lze vystopovat už na počátku vzniku Společenství, vytvořeného šesticí evropských zemí². Je třeba si uvědomit, že s vývojem Evropské unie se rozvíjela i společná obchodní politika, ve které členské státy EU dosáhly maximálního stupně integrace.

Vznik SOP je spojován s podepsáním Římské smlouvy v roce 1957, kdy se členské státy dohodly na vytvoření celní unie. Její budování trvalo v rozmezí let 1958 až 1968, tedy celých deset let. V souvislosti se vznikem celní unie přešla tato politika v roce 1969

¹ Jedná se o Smlouvu o EU a Smlouvu o založení ES.

² Belgií, Francií, Itálií, Lucemburskem, Německem a Nizozemím.

z působnosti národních států do působnosti nadnárodních orgánů Společenství a členské státy tak začaly vůči třetím zemím uplatňovat jednotný postoj, který se vztahuje na (Fojtíková, Lebieczik, 2008):

- Společný celní sazebník v rámci dovozu z třetích zemí, který je závazný pro všechny členské státy.
- Uzavírání celních a obchodních dohod o hospodářské spolupráci prostřednictvím institucí EU (hlavně Evropskou komisí). Součástí těchto dohod bývají často i obchodní preference poskytované zemím mimo EU.
- Sjednávání liberalizačních opatření.
- Vývozní politika – zahrnuje opatření na podporu vývozu do třetích zemí.
- Ochranná opatření proti dumpingu a subvencování, která jsou prováděná v souladu se zásadami WTO a která jsou uplatňována proti subjektům, u nichž je prokázáno nečestné chování na obchodních trzích.

SOP v průběhu let prošla určitými změnami, které jsou blíže popsány v kapitole 1.2. Avšak co se týče současné obchodní politiky EU, byla ovlivněna Lisabonskou strategií vytvořenou na období 2000 – 2010. Z jejího hodnocení v roce 2005 však vyplývá, že některé stanovené cíle nejsou plněny, přičemž obchodní politika je jednou z oblastí, kde je zapotřebí přijmout určitá opatření pro posílení konkurenceschopnosti EU. Bylo zjištěno, že otevřená obchodní politika má kladný dopad na snižování nákladů výroby, a tedy zvyšování celkové produkce. Růst výroby následně iniciuje vytváření nových pracovních míst. Proto byla za účelem liberalizace podmínek mezinárodního obchodu schválena iniciativa Globální Evropa – konkurenceschopnost na světovém trhu. Nutným aspektem pro liberalizaci je dokončení JVT, včetně zajištění přístupu evropského zboží na zahraniční trhy a opačně vstup zahraničního zboží na evropský trh (MPO, 2010).

Lisabonská strategie byla v současnosti nahrazena strategií Evropa 2020, ve které obchodní politika hraje opět významnou roli. Je doplněna ještě o další dva dokumenty, a to o text s názvem „Obchod motorem prosperity“³ a zprávu „Pokrok dosažený v prosazování strategie Globální Evropa 2006-2010“. Jedním ze základních předpokladů pro hospodářský růst EU, vyplývající ze strategie, je otevřená ekonomika. Je ověřeno, že otevřené ekonomiky rostou rychleji než uzavřené, a to především proto, že obchod přináší

³ Jedná se o dokument, který podrobněji popisuje a rozvádí cíle obsažené ve strategii Evropa 2020.

tří základní výhody - větší růst, více pracovních míst a nižší spotřebitelské ceny. Hlavním obchodním cílem nové strategie je snižování překážek obchodu, otevírání světových trhů a dosažení přiměřeného podílu evropských podniků na světovém obchodě. Mezi další cíle patří např. dokončení vyjednávání se Světovou obchodní organizací (WTO) a významnými obchodními partnery s cílem zvýšit HDP ročně o více než 1 %. Dále navázat bližší vztahy s partnery jako je USA, Čína, Rusko a Japonsko a odstraňování netarifních překážek obchodu. V neposlední řadě lze ještě zmínit poskytování pomoci evropským podnikům s jejich vstupem na světové trhy a mnoho dalších (MPO, 2010).

2.2 Právní rámec pro realizaci společné obchodní politiky

SOP byla poprvé zakotvena v Římských smlouvách (Smlouva o EHS) v roce 1957. Cílem členských států bylo vytvoření celní unie k podpoře světového obchodu, snížení omezení mezinárodního obchodu a celních překážek. Tímto došlo k zajištění volného pohybu zboží mezi členskými státy a určení jednotné celní a obchodní politiky vůči třetím zemím (Fojtíková, Lebieczik, 2008).

V rámci této smlouvy byly vymezeny oblasti, ve kterých země jednaly společně. Patří zde vytváření společného celního sazebníku, uzavírání celních a obchodních dohod, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politika a ochranná opatření v případě dumpingu a subvencování. Hlavní rozhodovací pravomoc v oblasti kompetencí a rozhodování vyplývajících ze smlouvy měla Rada, která činila rozhodnutí na základě návrhů podávaných Komisí, přičemž pro přijetí návrhu bylo zapotřebí souhlasu kvalifikované většiny Rady⁴. V případě potřeby vytvoření dohod se třetími zeměmi či mezinárodními organizacemi podávala Komise Radě doporučení a Rada následně pověřovala Komisi, aby zahájila potřebná jednání⁵ (EUR-lex, 2010).

Dalším dokumentem upravujícím SOP byla Maastrichtská smlouva, konkrétně Hlava VII (Společná obchodní politika), z roku 1993, která nepřinesla žádné výrazné změny. I nadále se zaměřovala na cíle uvedené ve Smlouvě o EHS. Naproti tomu Amsterodamská smlouva z roku 1997 rozšířila působnost SOP na obchod se službami a právy duševního vlastnictví (Fojtíková, Lebieczik, 2008).

⁴ Pro přijetí návrhu kvalifikovanou většinou bylo zapotřebí souhlasu 62 hlasů z celkových 87.

⁵ Pro potřeby jednání spolupracuje Komise se zvláštním výborem, který je ustanovený Radou.

Velký význam při formování obchodní politiky EU však měla Smlouva z Nice z roku 2000, která zařadila jednání o dohodách v oblasti služeb a obchodní aspekty duševních práv do výlučných kompetencí Společenství. Přijímání návrhů je realizováno opět kvalifikovanou většinou⁶, avšak existují také výjimky, kdy je pro přijetí zapotřebí jednomyslné rozhodnutí. Jedná se například o oblasti jako jsou školství, zdravotnictví, sociální služby, audiovizuální služby a také kultura, kdy kromě rozhodnutí Společenství je také nutný souhlas členských států. Jde tedy o sdílené kompetence (Euroskop, 2011).

Poslední přijatou smlouvou upravující SOP a rozhodovací procesy je Lisabonská smlouva ratifikována v roce 2009. Tato smlouva přinesla celou řadu změn, mezi které patří např. zařazení SOP do vnějších činností EU⁷, větší zapojení Evropského parlamentu pro přijetí legislativních textů a zapojení parlamentů členských států. Rovněž proběhly změny v rozsahu výlučných pravomocí (BusinessInfo, 2010).

U zařazení SOP do vnějších činností EU se řeší otázka, zda budou obchodní cíle dosahovány prostřednictvím působení bezpečnostní, zahraniční či jiných politik. Lze však z hlediska současného dění odhadnout, že zahraniční a bezpečnostní cíle budou mít i nadále přednost před obchodními a naopak SOP bude využívána pro dosahování neobchodních cílů. Ze smlouvy také vyplývá důležitost navazování bližších vztahů EU s třetími zeměmi či mezinárodními organizacemi a podpora odstraňování překážek mezinárodního obchodu (Štěrbová, 2010).

Lisabonská smlouva i nadále potvrzuje výlučné pravomoci EU. Ke společným jednáním dochází v oblastech uvedených ve Smlouvě o EHS, v oblastech týkajících obchodování s duševními právy a se službami a nově ještě u přímých zahraničních investic (PZI). Tímto však došlo k přesunu dalších činností pod výlučné pravomoci EU a národní státy tak ztratily část vlivu na regulaci svých obchodních politik (Štěrbová, 2010).

K dalším změnám došlo ještě např. v oblasti rozhodovacích pravomocí. Pro přijetí právního rámce obchodní politiky EU, který má podobu nařízení, postupuje Rada a Komise podle řádného legislativního procesu. Stejně, jako v předcházejících smlouvách, je i v Lisabonské smlouvě uvedeno, že pro přijetí rozhodnutí je zapotřebí souhlasu kvalifikované

⁶ Došlo ke změně. Kvalifikovaná většina je dána souhlasem nejméně 255 členů z 345, přičemž kvalifikovaná většina zastupuje 62 % populace EU.

⁷ SOP byla Lisabonskou smlouvou nově zařazena do vnějších činností EU, tedy do jedné oblasti se zahraniční a bezpečnostní politikou, mezinárodní environmentální politikou, rozvojovou pomocí, ekonomickou, finanční a technickou spoluprací se třetími zeměmi.

většiny⁸. Potvrzuje také pravidlo jednomyslnosti v oblastech uvedených ve Smlouvě z Nice a navíc i pro sjednávání dohod týkajících se obchodování se službami, duševními právy a PZI, pokud je jednomyslnost vyžadována. V rámci pravomocí byla posílená pozice Parlamentu, např. došlo k přesunu z výlučného rozhodování Rady ke spolurozhodování, kdy je Evropský parlament postaven na stejnou úroveň jako Rada. Jelikož je zapotřebí jeho souhlasu i pro přijetí dohod podléhajícímu řádnému legislativnímu procesu, má Komise povinnost pravidelně Parlament informovat o jednání těchto mezinárodních dohod (Štěrbová, 2010).

2.3 Obchodní vztahy EU

V oblasti společné obchodní politiky Evropská unie navazuje bližší vztahy se třetími zeměmi na bilaterálním smluvním základě, ale také i na multilaterálním. Bilaterální smlouvy představují vztahy EU s konkrétní zemí či skupinami zemí, kdežto multilateralismus se vyznačuje mnohostranným jednáním.

2.3.1 Multilaterální obchodní vztahy

Multilaterální obchodní vztahy EU představují jednání zejména v rámci Světové obchodní organizace, kdy se jejím prostřednictvím Společenství snaží zvyšovat svou otevřenost vůči třetím zemím, liberalizovat světový obchod a zlepšovat ekonomickou výkonnost (BusinessInfo, 2006).

WTO vznikla na základě Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), kdy bylo potřeba vytvořit skutečnou organizaci, která by dohlížela na liberalizaci mezinárodního obchodu. Byla založena k 1. 1. 1995 a je financována zejména z příspěvků členských zemí. V současnosti má 153 členů (Cihelková, 2009).

Hlavní rozdíly mezi GATT a WTO (Fojtíková, 2009):

- GATT – nejedná se o organizaci, ale o soubor pravidel vztahujících se pouze na obchodování se zbožím. Mezi další charakteristiky patří např. závazky prozatímního charakteru a dohody, které jsou závazné pouze pro ty členy, jenž se k nim přihlásili.

⁸ Nové hlasování kvalifikovanou většinou, jenž bude založeno na zásadě dvojí většiny, se bude uplatňovat od roku 2014. Daný návrh bude muset schválit alespoň 55 % členských států, které představují nejméně 65 % obyvatel EU.

- WTO – představuje stálou organizaci se sídlem v Ženevě, ale na rozdíl od GATT se kromě obchodování se zbožím zaměřuje i na obchod se službami a aspekty práv duševního vlastnictví. Co se týče závazků, vyplývajících ze členství, jsou oproti GATT trvalé a dohody spadající pod Dohodu o založení WTO jsou závazné pro všechny členské země této organizace.

Cílem WTO je zajištění stability světového obchodu. Přispívá zejména k efektivnějšímu řešení sporů na mezinárodní úrovni a k transparentnosti liberalizace obchodu.

V současné době je WTO založena na několika smluvních pilířích, a to na dohodách týkajících se obchodu se zbožím (GATT), službami (GATS) a aspekty práv duševního vlastnictví (TRIPS) (Cihelková, 2009).

Je třeba také zmínit, že i navzdory velkému počtu členů, který má vliv na dosažení shody, dále na snahy rozvojových zemí prosazovat své vlastní zájmy a pokroku mnohostranné liberalizace, má WTO i nadále nenahraditelnou roli, a to zejména v těchto oblastech (Cihelková, 2009):

- odstraňování tarifních i netarifních překážek obchodu,
- vytváření pravidel světového obchodu se všeobecnou platností,
- vytvoření systému pro řešení obchodních sporů,
- vytvoření rámce vyvolávajícího důvěru i u zemí, které nemají příliš kladný postoj k otevřené ekonomice, či liberalizaci obchodu.

EU plně podporuje WTO, neboť zajišťuje průhlednost obchodu a právní jistotu. Pro Společenství je důležitá i její úloha v rámci řešení sporů. EU totiž podniká jak kroky proti svým obchodním partnerům, tak i bývá napadenou stranou (hlavně v oblasti zemědělství) (Europa, 2007). Na mnohostranných jednáních vystupuje Společenství jako celek a je zastupováno Evropskou komisí. Při hlasování disponuje každý členský stát EU jedním hlasem, nicméně v otázkách týkajících se liberalizace světového obchodu musejí zastávat stejný názor. Příspěvek na financování této organizace je odvozen podle jejich podílů na světovém obchodě (Fojtíková, Lebiedzík, 2008).

Podle EU je pro zajištění rovnováhy mezi hospodářským růstem, ochranou životního prostředí a posílení sociální soudržnosti důležitá právě mnohostranná obchodní spolupráce.

Proto se Společenství snaží o otevírání trhu pro zboží a služby ze zemí, které jsou členy WTO a poskytuje rozvojovou pomoc. Rovněž podporuje spolupráci mezi WTO a ILO (Mezinárodní organizace práce) s cílem zajistit pokrok v sociální oblasti včetně úpravy pracovního práva.

2.3.2 Bilaterální obchodní vztahy

Bilaterální obchodní vztahy Evropské unie lze rozdělit do dvou skupin, a to na preferenční obchodní dohody a nepreferenční obchodní dohody v režimu doložky nejvyšších výhod.

Preferenční obchodní dohody

Preferenční obchodní dohody poskytují výhodné podmínky pro vzájemné obchodování mezi smluvními stranami, snadnější vstup na partnerský trh prostřednictvím snížených cel, upravují také oblast zahraničních investic, veřejných zakázek aj. EU navazuje preferenční vztahy především se zeměmi, se kterými má historické vazby, přičemž bere také v potaz např. geografickou vzdálenost, politickou a bezpečnostní stabilitu zemí, závazky k bývalým koloniím či závislým územím.

Součástí této kategorie jsou dohody o vytvoření celní unie⁹ a dohody o vytvoření zón volného obchodu¹⁰. Mezi nejvýznamnější preferenční dohody patří spolupráce s Evropským sdružením volného obchodu (ESVO)¹¹. Důležitost vzájemných vztahů mezi EU a ESVO dokazuje také vytvoření Evropského hospodářského prostoru (Švýcarsko není jeho součástí) v roce 1992, který rozšířil preferenční dohody o pravidla jednotného vnitřního trhu EU a posílil tak vzájemnou spolupráci. Kromě preferenčních dohod s ESVO probíhají i další jednání o dohodě o volném obchodu např. s Indií či se Sdružením národů jihovýchodní Asie (ASEAN).

Další kategorií řadící se mezi tyto dohody jsou např. asociační dohody neboli dohody o přidružení. Bývají uzavírány se státy, kterým EU umožňuje beztarifní vstup na určité trhy výměnou za provedení politických, ekonomických, obchodních či jiných reforem. Tyto dohody jsou uzavřené např. se západním Balkánem (dohody o stabilizaci a přidružení) nebo

⁹ Mezi členskými státy celní unie dochází ke zrušení cel či jiných překážek obchodu. Státy také uplatňují společnou celní politiku vůči třetím zemím.

¹⁰ Mezi členskými zeměmi dochází také k odstranění cel či jiných překážek obchodu, nicméně si ponechávají vůči třetím zemím svou národní celní politiku.

¹¹ Členskými státy ESVO jsou Island, Lichtenštejnsko, Norsko a Švýcarsko.

s Egyptem, Alžírem, Izraelem, Jordánskem, Libanonem, Marokem atd. (dohody o partnerství a spolupráci) (Euroskop, 2011).

Zvláštní skupinu tvoří jednostranné preference, které jsou vytvořené na pomoc méně vyspělým zemím. Do této skupiny se řadí i Systém všeobecných celních preferencí (GSP), který byl založen v roce 1971 s cílem snížit chudobu a zaostalost rozvojových zemí. Dnes představuje významný nástroj EU na podporu mezinárodního obchodu těchto států. Pomoc je poskytována prostřednictvím jednostranných zvýhodnění, která umožňují méně vyspělým zemím snadnější vstup na evropské trhy. Předpokládá se, že státy, kterým je poskytována pomoc z tohoto systému, použijí výnosy z exportu na tvorbu vlastních strategií zaměřených na udržitelný růst. V současnosti má 176 členů (MPO, 2010).

GSP se skládá ze tří režimů, a to z obecného, zvláštního, který je určený pro nejméně rozvinuté země a speciálního pobídkového režimu vytvořeného pro udržitelný růst (GSP+). Součástí každého programu je také seznam států, na které se programy vztahují. V případě porušování dohod, nelegálního obchodu či jiných závažných porušení je stát ze systému vyloučen (Euroskop, 2011).

Aby však stát získal výhody systému, musí splnit určité podmínky (Fojtíková, Lebieczik, 2008):

- zboží musí pocházet ze země, které byly přiznány preference,
- zboží musí být dopraveno přímo z daného státu do EU,
- povinnost předložit platný dokument o původu zboží.

Kromě GSP lze také do jednostranných preferencí ještě zařadit dohody o hospodářské spolupráci rozvojového charakteru, které jsou uzavřeny se skupinou zemí ACP¹² (MPO, 2005).

Nepreferenční obchodní dohody

Do této skupiny se řadí nepreferenční zacházení v režimu doložky nejvyšších výhod (MFN). Jedná se o mechanismus obchodování vytvořený v rámci WTO, ve kterém se uplatňuje princip nediskriminace, tzn., že když některý stát mnohostranného systému obchodování sníží obchodní bariéry či zpřístupní svůj trh, učiní tak ve prospěch všech členských zemí tohoto systému.

¹² Africká, karibská a pacifická skupina zemí.

Nepreferenční zacházení EU se vztahuje na dovoz z nejvyspělejších států světa, a to z Austrálie, Hongkongu, Japonska, Kanady, Jižní Koreje, Nového Zélandu, Singapuru, Taiwanu a USA (Euroskop, 2011).

2.4 Nástroje společné obchodní politiky EU

Existence nástrojů obchodní politiky je nezbytná pro realizaci stanovených cílů a záměrů, přičemž se obecně dělí na autonomní a smluvní nástroje. Ačkoliv autonomní nástroje vznikly dříve, jejich význam v rámci mezinárodního obchodu v současné době postupně klesá a do popředí se dostávají nástroje smluvní (Fojtíková, 2009).

2.4.1 Autonomní nástroje

Autonomní nástroje obchodní politiky představují opatření vůči dovozu konkurenceschopnějšího zboží ze zahraničí. Jedná se tedy o ochranu domácí ekonomiky před vnějším světem. Tyto nástroje lze členit na tarifní a netarifní (Fojtíková, 2009).

Tarifní nástroje

Mezi tyto nástroje, kromě celních omezení, patří i různé daně, dávky, poplatky, celní kvóty a celní stropy. Avšak z hlediska tarifních nástrojů mají pravděpodobně největší význam právě cla, proto bude největší pozornost zaměřena právě na ně (Fojtíková, 2009).

Cla představují nejstarší překážku obchodování. Již v minulosti si státy zajišťovaly značné příjmy tím, že navýšily hodnotu zboží při dovozu, vývozu či tranzitu o určitou finanční dávku. S postupným vývojem však vyspělé státy přestaly využívat cla z fiskálních důvodů a ponechávaly si je za účelem ochrany domácí ekonomiky. Naproti tomu u některých rozvojových států hrají stále důležitou roli v získávání finančních prostředků (Rozeňalová, 2006).

Cla lze členit z několika hledisek (Fojtíková, 2009):

1. podle účelu:

- fiskální cla – jsou zdrojem příjmů do státní rozpočtu,
- ochranná cla – jejich cílem je chránit ekonomiku před dovozem ze třetích zemí. Mohou mít různý charakter, a proto se ještě dále dělí na cla preferenční (zvýhodnění určitého zboží ze třetích zemí na JVT),

diferenční (zvýhodňují domácí dopravce), vyrovnávací (uvalují se na subvencovaný dovoz zboží), antidumpingová cla (používají se u prokázaného dumpingu), kompenzační cla (ochrana výrobců před levnějším zbožím ze zahraničí) a odvetná cla (může být stanoveno vůči státu, který v rámci hospodářských vztahů diskriminuje jinou zemi).

2. podle výpočtu:

- valorické clo – představuje procentní podíl z ceny zboží,
- specifické clo – stanovuje se na základě pevně stanovené částky za jednotku,
- diferencované clo – výše cla je stanovena v procentech nebo pevnou částkou za jednotku, přičemž v obou případech je odstupňovaná podle ceny daného zboží,
- smíšené clo – kombinace cla valorického a specifického.

3. podle stupně regulace:

- autonomní clo – představuje jednostranné rozhodnutí států,
- smluvní clo – stanoveno na základě bilaterálních a multilaterálních dohod.

4. podle pohybu zboží:

- dovozní clo – zaváděno především na ochranu domácí ekonomiky při dovozu zboží ze třetích zemí,
- vývozní clo – může sloužit jako příjem do státního rozpočtu nebo jako ochranné opatření, které má za cíl znevýhodnit vývoz surovin do zahraničí a podpořit tak domácí výrobu. V současnosti se však už moc nepoužívá,
- tranzitní clo – jedná se o clo vybírané za zboží procházející přes území jiného státu.

Dalšími tarifními nástroji jsou celní kvóty a celní stropy. „Rozdíl mezi celní kvótou a celním stropem spočívá v tom, že zatímco po vyčerpání celní kvóty nemůže být zboží na domácí trh dále dováženo za sníženou sazbu, v případě celního stropu je dovoz za zvýhodněnou sazbu umožněn až do doby, kdy zrušení celního stropu iniciuje nějaký subjekt tohoto státu“ (Fojtíková, 2009, s. 28).

Netarifní nástroje

Nejčastějším netarifním nástrojem jsou množstevní omezení, fiskální opatření a technické překážky. Množstevní omezení představují dovozní, popř. vývozní kvóty, kdy příslušný stát v rámci obchodování musí disponovat buď dovozní nebo vývozní licencí. U fiskálních opatření je jejich účelem omezení pohybu kapitálu. Stát se snaží hlavně o posílení konkurenceschopnosti tuzemských výrobců s cílem snížit jejich náklady výroby a činí tak prostřednictvím různých dotací, subvencí či daňových úlev. Poslední uvedený netarifní nástroj jsou technické překážky, které představují různé technické normy, hygienické předpisy, certifikace apod. (Fojtíková, 2009).

2.4.2 Smluvní nástroje

Nejstarším smluvním nástrojem je mezinárodní smlouva, která může mít multilaterální či bilaterální charakter. Hlavním cílem této smlouvy je úprava vztahů především mezi jednotlivými státy nebo mezinárodními organizacemi. Může však také nabývat formy mezinárodní úmluvy, která pokrývá celou řadu činností od průmyslové spolupráce, až po vědu a výzkum, ochranu investic a mnoho dalších (Fojtíková, 2009).

Fojtíková (2009) jako další smluvní nástroje uvádí obchodní a platební dohody, kdy obchodní dohody jsou uzavírané hlavně za účelem obchodování s určitou komoditou. Mohou být uzavírány na delší časové období, ale jsou pak každoročně upravovány. Naopak platební dohody, jak už sám název napovídá, slouží k vyrovnávání pohledávek a závazků vyplývajících z hospodářských vztahů.

U smluvních nástrojů obchodní politiky nesmí být také opomenuto obchodní embargo, které bývá uvaleno na země porušující lidská práva, či vyvolávající válečný konflikt (Euroskop, 2011).

Výhodou smluvních nástrojů je, že upravují obchod mezi partnerskými zeměmi na základě podmínek, na kterých se strany vzájemně dohodly. Tímto dochází např. k zajištění transparentnosti obchodu nebo zajištění lepší vymahatelnosti přijatých závazků (Fojtíková, 2009).

2.5 Shrnutí

Zahraniční obchod EU lze členit na dvě úrovně, a to na extrakomunitární uplatňovanou vůči třetím zemím prostřednictvím společné obchodní politiky a vnitrokomunitární, která zajišťuje obchodní spolupráci mezi členskými zeměmi pomocí jednotného vnitřního trhu.

Obchodní politika EU je významnou oblastí ekonomických vztahů. Vznik SOP je datován od roku 1957 v souvislosti s vytvářením celní unie, kdy členské státy EU začaly uplatňovat vůči třetím zemím jednotný postoj (např. při vytváření společného celního sazebníku, uzavírání celních a obchodních dohod, sjednocování liberalizačního opatření atd.). Co se týče současné obchodní politiky, byla ovlivněna Lisabonskou strategií vytvořenou na období 2000 až 2010, v rámci které byla zavedena iniciativa Globální Evropa, jejímž cílem bylo posílení konkurenceschopnosti evropských výrobců.

V oblasti institucionálního a právního zajištění této politiky největší význam sehrály tři smlouvy. Římská smlouva, ve které byla SOP zakotvena, Smlouva z Nice, jež začlenila do výlučných kompetencí EU jednání o dohodách týkajících se práv duševního vlastnictví a služeb. Poslední zmíněnou smlouvou, upravující společnou obchodní politiku EU, je Lisabonská smlouva, která především posílila postavení Evropského parlamentu v rozhodovacím procesu, začlenila SOP do vnějších činností aj.

Pro zajištění regulace obchodní politiky EU byly vytvořeny autonomní a smluvní nástroje. Do skupiny autonomních nástrojů se řadí cla a dále pak celní kvóty a stropy, daně, poplatky a dávky. Do skupiny smluvních nástrojů naopak patří mezinárodní smlouvy, obchodní smlouvy a dohody a platební dohody.

V současnosti lze říci, že i přestože společná obchodní politika EU dosáhla nejvyššího stupně integrace, nadále se vyvíjí. Její další budoucnost popisuje strategie Evropa 2020, jejímž cílem je mimo jiné snižování překážek obchodu a otevírání světových trhů.

3 Vymezení zahraničně obchodních vztahů mezi EU a USA

EU a USA představují nejvyspělejší ekonomiky světa. Nacházejí se na vysokém stupni ekonomického rozvoje, mají vysoký podíl na světovém ekonomickém potenciálu a jsou nositeli vědeckotechnologického pokroku a inovací. Také se řadí mezi největší světové investory.

3.1 Postavení EU a USA ve světové ekonomice

V rámci vývoje světové ekonomiky vznikají velmi rozdílné oblasti. Tato odlišnost je určena především jejich ekonomickou úrovní, která je spojována s podmínkami přírodního, kulturního, společenského a politického charakteru. Nicméně je třeba zmínit, že ekonomický rozvoj se zpravidla koncentruje do míst, kde jsou pro něj nejlepší podmínky, přičemž se z těchto oblastí se stávají centra světového hospodářství. Pro měření tohoto postavení existuje několik kritérií. Nejčastěji je to však celková výše vyprodukovaného HDP, případně jeho přepočet na jednoho obyvatele. V současnosti se můžeme setkat se třemi centry (Cihelková, 2009):

- Spojené státy americké,
- západní Evropa,
- Japonsko.

Spojené státy americké jsou představitelem federativní republiky, složené z 50 států. Z Ústavy vyplývá rozdělení státní moci na zákonodárnou, jejíž nositelem je Kongres, výkonnou v čele s prezidentem a soudní moc, představovanou Nejvyšším soudem. USA si už od konce 2. světové války udržují dominantní postavení ve světové ekonomice, a to především díky výhodné geografické poloze s dostatkem přírodních zdrojů, kvalifikované pracovní síle a také díky rozsáhlému trhu (Cihelková, 2002).

Oproti tomu Evropská unie je tvořena 27 státy a rozkládá se téměř na celém kontinentu Evropy. Cílem EU je šíření prosperity, demokratický pokrok, dodržování lidských práv jak uvnitř Společenství, tak i za jeho hranicemi. Stejně jako USA se řadí v rámci mezinárodního obchodu mezi velmoci, ale je také nejvýznamnějším poskytovatelem rozvojové pomoci (Europa, 2011).

Při porovnávání daných zemí je potřeba brát v úvahu, že USA na rozdíl od EU je zemí s jedinou politickou vůlí, kdežto EU je uskupení států se společným jednotným trhem a politickou rozmanitostí¹³ (Kunešová, Cihelková, 2006).

Pro srovnání základních geografických charakteristik jsou v tab. 2.1 uvedeny údaje o rozloze a populaci daných zemí. Především ukazatel velikosti populace je důležitý pro další ekonomické srovnání, neboť z hlediska vypovídací schopnosti určitých ukazatelů (např. HDP) je zapotřebí jejich přepočítání na jednoho obyvatele.

Tab. 3.1: Rozloha a velikost populace USA a EU v roce 2009

Ukazatel	Rozloha (km ²)	Velikost populace
EU	4 738 677	499 671 220
USA	9 826 675	307 006 550

Zdroj: U. S. Census Bureau a Eurostat, 2011. Dostupná z WWW: < <http://www.census.gov/popest/national/national.html> > a <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>, vlastní úprava.

Z tab. 3.1 jasně vyplývá, že rozloha Spojených států amerických je dvakrát větší a poskytuje jim tak lepší produkční možnosti než EU. Naproti tomu u velikosti populace je situace opačná. EU disponuje větším vnitřním trhem s téměř 500 miliony obyvatel, přičemž s dalším očekávaným rozšířením EU o kandidátské země¹⁴, případně o potencionální kandidátské země poroste jak populace, tak i velikost rozlohy EU a rozdíl mezi danými subjekty se ještě více prohloubí. Pro lepší přehlednost jsou v příloze č. 1 uvedeny všechny země Evropské unie včetně jejich rozlohy a počtu obyvatel.

3.1.1 Americké centrum a postavení USA ve světové ekonomice

V americkém centru sehrávají nejvýznamnější roli Spojené státy americké, které jsou hlavním světovým dodavatelem zboží, služeb a kapitálu. V první fázi jejich vývoje se zaměřovaly především na bezpečnost a šíření demokracie. Lze říci, že v tomto období sehrával mezinárodní obchod vedlejší roli, přičemž k jeho posílení došlo v souvislosti s vytvořením GATT.

Pro vytvoření širšího ekonomického centra docházelo k prohlubování vztahů USA se sousedními zeměmi, především s Kanadou, která se stává jejich významným obchodním partnerem. Vrcholem upevnění spolupráce bylo podepsání Dohody o volném obchodu mezi Kanadou a USA (CUSFTA) v roce 1987, která byla později rozšířena ještě o Mexiko

¹³ Proto se také ujalo tvrzení, že Evropská unie je hospodářským obrem, ale politickým trpaslíkem.

¹⁴ Černá Hora, Chorvatsko, Island, Makedonie a Turecko.

a vznikla tak Dohoda o severoamerickém volném obchodu (v roce 1993). USA, Kanada a Mexiko společně utvářejí regionální uskupení NAFTA, ve kterém Spojené státy americké mají dominantní postavení. Jsou dodavateli zboží, služeb, kapitálu, vyspělé technologie apod. Naopak Mexiko je představitelem rychle se rozvíjející ekonomiky, která poskytuje především levnou pracovní sílu či suroviny. Každá z těchto zemí však měla různé motivy pro formování integrace. Cílem USA byla podpora růstu trhů zboží a služeb - expanze na rozsáhlý mexický trh, posílení konkurenceschopnosti, podpora ekonomické a politické stabilizace Mexika. Naopak Mexiku přineslo členství v NAFTA snadnější vstup na trh USA, lepší podmínky pro dokončení ekonomických reforem, zvýšený příliv PZI a více pracovních míst. Kanada stejně jako USA využívá v rámci NAFTA možnosti prosazení na mexickém trhu. V současnosti tato regionální integrace představuje nejvyspělejší formu spolupráce na americkém kontinentě a má světu dokázat, že spolupráce mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi může přinést pozitivní efekty pro obě strany (Baar, 2006).

Americké centrum bylo utvářeno v Severní Americe a přijalo z velké části parametry vzniklé v rámci fungování NAFTA. Jeho podoba je tedy dána na základě integračních procesů probíhajících v dané oblasti. V současnosti se USA snaží o rozšiřování spolupráce s dalšími zeměmi a prosazují pokračování integrace (Cihelková, 2009).

Co se však konkrétně týče postavení USA ve světové ekonomice, lze konstatovat, že je charakterizováno vojensko-technologickou převahou, kulturní dominancí a pozicí dolaru. USA představují největší a nejvyspělejší centrum s více jak 300 miliony obyvatel a s vysokou ekonomickou úrovní - HDP na osobu dosáhl v roce 2009 hodnoty 32 900 EUR (Eurostat, 2011). Mají jeden z největších podílů na světovém exportu (11,6 %) i importu (16,5 %) a zdraví jejich ekonomiky má zásadní vliv na správné fungování ekonomiky světa. V roce 2009 celková výše vyprodukovaného HDP činila 10 122 598,2 mld. EUR (Eurostat, 2011), což představovalo asi 24 % podíl na světovém HDP (Eurostat, 2011). Také americký dolar je stále považovaný za hlavní světovou měnu, což dokazuje i to, že se v něm vyjadřují ceny nejvýznamnějších produktů a také cena ropy.

Při charakteristice postavení USA ve světové ekonomice nesmí být opomenuta oblast vědy a výzkumu. USA se vyznačují úzkou spoluprací mezi akademickými pracovišti a podnikatelskými subjekty a poměrně vysokými náklady na vědu a výzkum, které v roce 2008 činily 2,7 % HDP (Eurostat, 2011). Za zmínku také stojí, že v USA připadá asi 10 vědců

na 1000 pracujících a investice do informačních a komunikačních technologií, které v průměru dosahují 6 % HDP (Kraft, 2008).

Obecně lze říci, že USA uplatňují liberální hodnoty, což dokazují relativně nízké sazby daní. Tím se ale snižuje podíl státu na tvorbě HDP - vládní výdaje se pohybují přibližně ve výši 30 % HDP. Současně i státní zásahy do fungování trhu jsou menší než v EU, např. trh práce je mnohem flexibilnější, což přispívá k tvorbě nových pracovních míst a tedy nižší míře nezaměstnanosti¹⁵ (Židek, 2009).

Na druhou stranu Spojené státy americké jsou významným světovým dlužníkem. Proto je pro USA důležitý příliv zahraničních investic, který by mohl zemi pomoci s veřejným zadlužením, jenž se v roce 2009 vyšplhalo na 83 % HDP (Government Spending in United States, 2011). Hlavními věřiteli státu jsou Japonsko a Čína, která se v současnosti snaží o omezení vlivu USA a postavení amerického dolaru jako světové měny¹⁶.

3.1.2 Evropské centrum a postavení EU ve světové ekonomice

Vývoj evropského centra se od počátku soustřeďoval do západní Evropy. Byly zde nejlepší předpoklady pro utváření regionální integrace s cílem posílit jak ekonomickou, tak i politickou spolupráci. Evropské společenství se začalo utvářet v roce 1951¹⁷ jako uskupení šesti západních států. Dnes v důsledku rozšiřovacích tendencí představuje regionální integraci tvořenou 27 členskými státy jižní, západní, severní, střední a východní Evropy.

EU je do určité míry homogenní, což je dáno systémem společných pravidel, který má napomáhat k ekonomické konvergenci zemí. Na druhou stranu ale roste jejich heterogenita v některých makroekonomických ukazatelích (např. pokles průměrné úrovně HDP/obyvatele), která přinesla celou řadu ekonomických i neekonomických dopadů. EU se však tyto disparity snaží snižovat prostřednictvím přijetí různých opatření v oblasti ekonomické, sociální, technologické i politické (Cihelková, 2009).

¹⁵ Další faktor, který pozitivně ovlivňuje nízkou míru nezaměstnanosti, je vyšší pracovní nasazení Američanů a také vyšší průměr odpracovaných hodin.

¹⁶ V lednu 2011 proběhl summit mezi Čínou a USA, na kterém se americký prezident Barack Obama snažil přesvědčit čínského prezidenta Chu Ťin-tchaa, aby ukončil politiku podhodnocování měny, která způsobuje obchodní schodek USA s Čínou. Ten však nic neslibil a naopak prohlásil, že současný měnový systém s dominancí dolaru je minulostí. Také kritizoval, že měnová politika USA má zásadní dopad na celkovou světovou likviditu a kapitálové toky, a proto by měl být objem hotovosti v dolarech držen na přiměřené a stabilní úrovni. V současnosti by Čína ráda posílila pozici jüanu, nicméně potrvá ještě dlouho než se stane světově akceptovatelnou měnou (Hospodářské noviny, 2011).

¹⁷ Belgie, Francie, Itálie, Lucembursko, Německo, Nizozemí a Velká Británie podepsaly Pařížskou smlouvu, na jejímž základě vzniklo Evropské společenství uhlí a oceli (ESUO).

EU, jak už bylo výše zmíněno, má téměř 500 milionů obyvatel, což ji činí třetí nejlidnatější oblastí na světě hned po Číně a Indii. Její postavení ve světové ekonomice je významné především z hospodářského, finančního a obchodního hlediska. V oblasti vyprodukovaného HDP dosáhla v roce 2009 hodnoty 11 788 711,1 mld. EUR (Eurostat, 2011) a podílela se tak na světovém HDP přibližně 30 %, což je více než podíl USA. EU má však vyšší populaci, tudíž v přepočtu na obyvatele činilo HDP 23 600 EUR (Eurostat, 2011) a bylo tedy nižší než v USA (32 900 EUR). Dalším ukazatelem, který stojí za zmínku, je podíl EU na světovém exportu (17,1 %) a importu (17,6 %) a pozice eura, které je hned druhou měnou po americkém dolaru, jenž se nejčastěji používá v obchodních transakcích a také jako rezervní měna. V oblasti vědy a výzkumu činily vynaložené výdaje za rok 2008 1,9 % HDP (Eurostat, 2011) a na 1000 pracujících připadalo přibližně 5 vědců (Kraft, 2008). Zajímavostí je např. i to, že v EU je obecně vyšší daňové zatížení než v USA. V průměru dosahuje přibližně výše 50 %, přičemž největší zdanění je ve skandinávských zemích jako je Švédsko, Dánsko a Finsko (Židek, 2009).

EU je také poskytovatelem rozvojové pomoci chudým a zadluženým zemím světa. V počátcích byla rozvojová pomoc zaměřena na Afriku, avšak od 70. let 20. století byla rozšířena na Asii, Latinskou Ameriku a země jižního a východního Středomoří s cílem podporovat udržitelný rozvoj a snižovat chudobu. Tato pomoc je realizovaná prostřednictvím bilaterálních a regionálních dohod, ale také prostřednictvím programů např. v oblasti zdravotnictví s důrazem na snižování infekčních onemocnění nebo také v oblasti vzdělávání. V současné době EU zajišťuje 55 % veškeré mezinárodní rozvojové pomoci.

Dále se snaží o udržování míru a předcházení konfliktů. Mezi tradiční nástroje, které Společenství k prevenci používá, patří např. technická a finanční pomoc rozvojovým zemím, navazování hospodářských vztahů, humanitární pomoc, politický dialog či shromažďování informací a sledování mezinárodních dohod za účelem předvídání případných konfliktů. EU se také zapojuje do boje proti šíření terorismu a vynakládá úsilí na snižování emisí skleníkových plynů s cílem řešit problém globálního oteplování¹⁸(Evropa, 2004).

Lze říci, že EU uzavírá dohody se státy po celém světě. Tyto dohody zahrnují finanční, obchodní a technickou pomoc, ale i hospodářské reformy a podporu programů na rozvoj infrastruktury, zdravotnictví a vzdělání. Dohody od roku 2003 navíc obsahují

¹⁸ EU se v rámci strategie Evropa 2020 zavázala snížit do roku 2020 emise skleníkových plynů o 20 % oproti úrovni z roku 1990. Hlavním nástrojem, který v současnosti EU používá pro řešení tohoto problému, je systém obchodování s emisními povolenkami v rámci celoevropského limitu.

doložku, ve které se partnerské země zavazují k nešíření zbraní hromadného ničení. (Evropa, 2007).

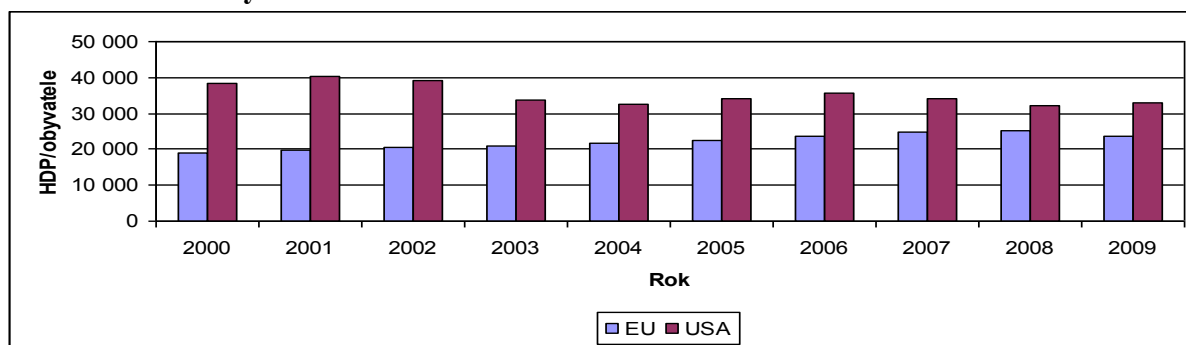
EU má tedy významné postavení ve světové ekonomice. Představuje systém, ve kterém země společně sdílejí hodnoty, hospodářské a politické zdroje a zároveň slouží jako vzor spolupráce mezi státy. Nicméně jestli si chce EU udržet své postavení v rostoucím multipolárním světě, musí vystupovat jako celek.

3.1.3 Srovnání EU a USA

Při srovnávání ekonomické situace zemí se musí brát v úvahu, že zjištěné ukazatele u Evropské unie představují průměrné hodnoty 27 členských států. Pro provedení zhodnocení jsou uvedeny indikátory ekonomického růstu, nezaměstnanosti a inflace.

Prvním z ukazatelů je výše HDP na obyvatele v běžných cenách. Obecně HDP představuje peněžní hodnotu statků a služeb, které jsou vyprodukované na území daného státu prostřednictvím výrobních faktorů, jenž má k dispozici za určitou časovou jednotku (zpravidla za rok). Přepočet na jednoho obyvatele pak umožňuje srovnání ekonomické úrovně jednotlivých zemí. V grafu 3.1 je znázorněn vývoj HDP na obyvatele v USA a EU. Lze konstatovat, že ve sledovaném období byla jeho úroveň v každém roce vyšší v USA. Nicméně hodnota HDP se ve Spojených státech amerických v roce 2009 snížila oproti roku 2000, kdežto v EU vzrostla. V roce 2009 vykazoval tento ukazatel v USA hodnotu 32 900 EUR na obyvatele a v EU 23 600 EUR.

Graf 3.1: HDP/obyvatele v EUR



Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_c&lang=en>, vlastní úprava.

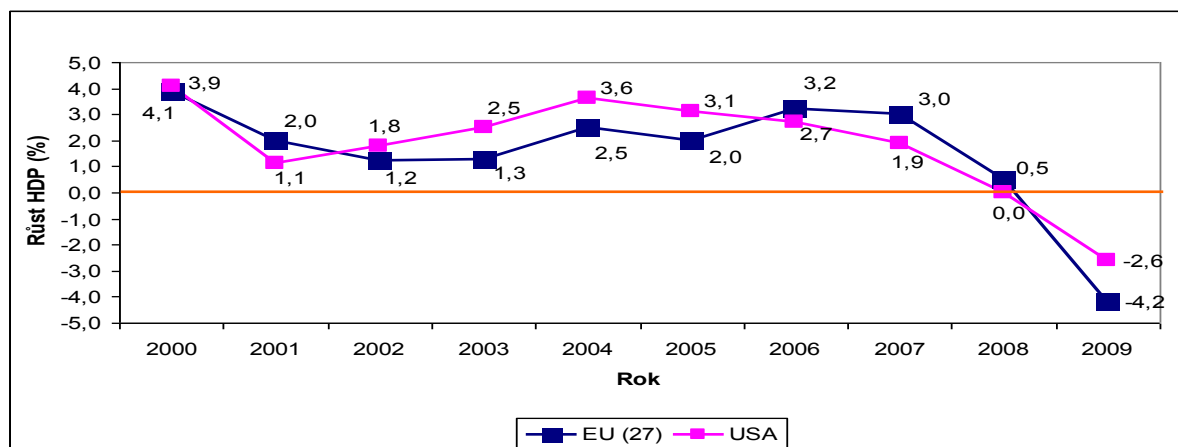
Druhým ukazatelem je růst HDP, který je znázorněn v grafu 3.2. Obecně tento indikátor vyjadřuje reálný růst HDP ve stálých cenách. Z grafu lze vyčíst, že k prvnímu výraznému poklesu u obou subjektů došlo v roce 2001, avšak poté USA překonává krizi

a vykazuje růstové tendence, kdežto růst EU stagnuje. K druhému výraznému poklesu došlo v roce 2008 v souvislosti se světovou ekonomickou krizí, která vznikla právě v USA propadem na hypotečním trhu. Tento propad měl negativní vliv i na bankovní sektor. Banky ve Spojených státech amerických byly nuceny omezit financování, což se projevilo v reálné ekonomice. Došlo ke snížení spotřeby a tím ke zvýšení nezaměstnanosti. Byla postižena také průmyslová výroba - do problémů se dostal i automobilový průmysl. V souvislosti s krizí byla centrální banka nucena snížit úrokové sazby a vláda v čele s prezidentem Barackem Obamou pokračovala v programech fiskální politiky¹⁹.

V EU se krize projevovala obdobně jako v USA. Banky se zdráhaly výhodně půjčovat, což mělo za následek snížení investiční činnosti a zpomalení hospodářského růstu. Hloubka krize byla však v jednotlivých zemích EU rozdílná. Nejvíce zasáhla např. Irsko, Velkou Británii, Španělsko nebo také Maďarsko (Židek, 2009). Země přijaly řadu opatření na záchranu ekonomik, které ale způsobily nárůst deficitů veřejných financí a zadlužení. Při řešení krize doporučila Komise EU v roce 2008 všem zemím EU fiskální stimul ve výši 1,5 % HDP (Vláda ČR, 2008).

Míra růstu HDP byla v roce 2009 záporná u obou zemí, avšak EU se potýkala s větším propadem než USA. K oživení ekonomik došlo už v následujícím roce, ve kterém USA vykazovaly hospodářský růst ve výši 2,8 % a EU 1,8 % (Eurostat, 2011).

Graf 3.2: Růst HDP v %

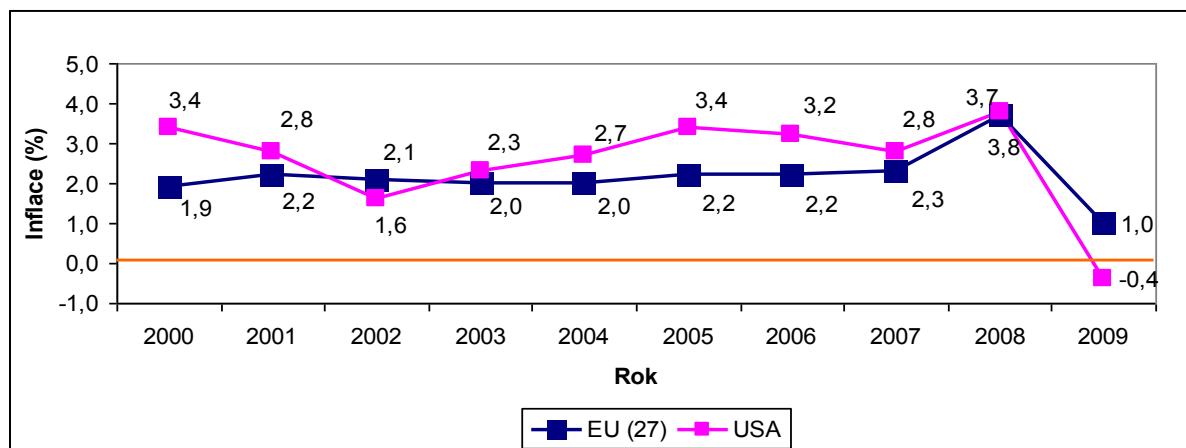


Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>>, vlastní upravy.

¹⁹ Prvním stimulačním balíčkem ve výši 700 mld. USD, který byl přijat na záchranu americké ekonomiky, byl „Troubled Asset Relief Program“ (TARP). Byl určen na odkup toxických aktiv od postižených bank. Dalším opatřením byl projekt „Term Asset-backed Securities Loan Facility“ (TALF), jenž měl stimulovat především banky při poskytování úvěrů spotřebitelům a malým podnikům. Na tento program bylo vyčleněno 1000 mld. USD.

Dalším ukazatelem je průměrná míra inflace představující průměrnou roční změnu indexu spotřebitelských cen. Její vývoj je znázorněn v grafu 3.3, ze kterého lze vyčíst, že v období mezi roky 2000 až 2007 byla úroveň míry inflace v USA poměrně stabilní. V roce 2008 došlo k jejím nárůstu na 3,8 % a na konci roku 2009 vykazovala rekordně nejnižší míru, kdy se dostala až do záporných hodnot. Míra inflace v EU se vyvíjela obdobně jako v USA, v roce 2009 také vykazovala nejnižší úroveň, a to ve výši 1 %.

Graf 3.3: Průměrná míra inflace v %

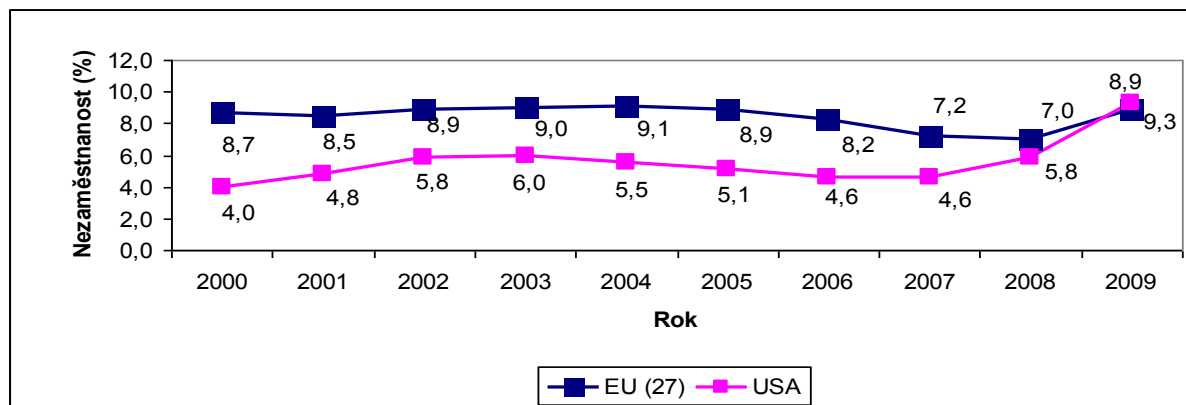


Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tsieb060&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>>, vlastní úprava.

Posledním ukazatelem je průměrná míra nezaměstnanosti, která je znázorněna v grafu 3.4. Obecná definice nezaměstnanosti představuje podíl nezaměstnaných k ekonomicky aktivnímu obyvatelstvu, přičemž za nezaměstnanou osobu je podle Eurostatu považována osoba, která ve věku mezi 15 až 74 lety nemá práci, ale je schopná nastoupit do zaměstnání a která si práci aktivně hledá. V USA je vysoká míra nezaměstnanosti jedním z hlavních problémů, se kterým se země v současnosti potýká. V rámci sledovaného období se zpravidla pohybovala kolem 5 %, ale k roku 2009 vzrostla na 8,9 %. Největší míra nezaměstnanosti byla naměřena u Afroameričanů a Hispánců. Naproti tomu v EU se nezaměstnanost pohybovala na úrovni 9 %, což je trvale více než míra nezaměstnanosti v USA. K určitému zlepšení však došlo v období 2007 až 2008, kdy klesla přibližně na 7 %, pak se opět vrátila na původní výši. Dalším problémem postihující obě ekonomiky je dlouhodobá míra nezaměstnanosti²⁰, která je podle Eurostatu v EU (3,0 %) vyšší než v USA (1,5 %).

²⁰ Podle Eurostatu je za dlouhodobě nezaměstnanou osobu chápána osoba, která nepracuje 12 a více měsíců a která je starší 15 let, práci si aktivně hledá a je schopná do dvou týdnů nastoupit do zaměstnání.

Graf 3.4: Průměrná míra nezaměstnanosti v %



Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: < http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en>, vlastní úprava.

3.2 Vývoj bilaterálních vztahů

První vztahy Evropy s USA jsou spojovány s koncem 2. světové války. Tehdejší americký prezident Harry S. Truman přesvědčil Kongres a veřejnost, že je potřeba prosadit americký vliv v Evropě. Vznikla tzv. Trumanova doktrína, jejímž cílem bylo šíření demokracie a potlačování vlivu komunismu v evropských státech. Byla hlavně zaměřena na obnovu poválečného hospodářství těchto zemí, přičemž nástrojem pomoci se měl stát Marshallův plán. Tuto podporu přijaly zpravidla západní státy. Sovětský svaz ji naopak odmítl, což vedlo k prohloubení rozporů, které nakonec vyústily v rozdělení světa na dvě politicko-ekonomické centra a ve vznik Studené války.

Následně americký kongres v roce 1948 schválil Zákon o zahraniční pomoci, na jehož základě byla vytvořena Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OEEC)²¹, jejímž úkolem byla realizace Programu pro obnovu Evropy. Dalším krokem budování spolupráce Evropy a USA byla Všeobecná dohoda o clech a obchodu a také Organizace Severoatlantického paktu (NATO), která byla vytvořena jako reakce na sílící pozici Sovětského svazu.

Vztahy s Evropskou unií byly navázány po vzniku ESUO, kdy se USA jako první země stala pozorovatelem Společenství. Avšak navzdory jejich úzké hospodářské spolupráci se vztahy EU (už od počátku jeho vzniku) a USA vyznačují značnou rivalitou vyplývající

²¹ Členské státy: Belgie, Dánsko, Francie, Irsko, Island, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, Norsko, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Švédsko, Švýcarsko, Turecko, Velká Británie, později se připojilo Německo, Španělsko a Finsko. Přidruženými státy byly USA a Kanada. V roce 1961 pak byla přejmenována na Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD).

z ekonomického růstu evropského kontinentu. Jako důvody jejich partnerství a spolupráce jsou uváděny tyto (Cihelková, 2003):

- mají značný ekonomický a politický vliv a také významné postavení v mezinárodních organizacích,
- jejich průmyslový rozvoj je založený především na službách a moderních technologiích,
- vyznačují se vysokým zapojením do světové i regionální dělby práce,
- jejich ekonomiky jsou téměř kompatibilní.

Transatlantické vztahy byly upravovány celou řadou smluv a dohod. Mezi nejznámější patří Transatlantická deklarace, Nová transatlantická agenda a Společný akční plán, Sektorové dohody aj.

3.2.1 Transatlantická deklarace

Transatlantická deklarace přijatá v roce 1990 byla prvním dokumentem, který upravoval vztahy mezi Evropskými společenstvími a USA. Obsahuje celou řadu společných cílů jako je podpora míru, bezpečnosti, demokracie, svobody a lidských práv. Dalšími cíli jsou snahy o dosahování udržitelného ekonomického růstu, nízké míry inflace a nezaměstnanosti, rozvoj mezinárodního obchodu, spolupráce v oblasti vědy, školství a kultury. Dále se zde také řadí boj proti terorismu, obchodování s drogami i lidmi a znečišťování životního prostředí (Cihelková, 2003).

V Transatlantické deklaraci byl vytvořen nový institucionální rámec, který se skládá ze schůzek pěti úrovní, přičemž se jedná o každoroční schůzky předsedy Rady, Komise a také prezidenta USA. Dále se jedná o schůzky ministrů zahraničí z jednotlivých členských států Společenství a USA, které probíhají dvakrát ročně. Třetí úroveň představují setkání ministrů zahraničí z USA a ze Společenství, konkrétně se jedná o ministra ze země, která Společenství v dané době předsedá. Na posledních dvou stupních jsou pak každoroční schůze Komise s americkou vládou a zprávy o zasedání ministrů Evropské politické spolupráce předkládané předsedou Rady americkým představitelům (Cihelková, 2003).

Přestože byla tato deklarace významným krokem v posunu spolupráce těchto zemí, zaměřovala se pouze na určité oblasti ovlivňující blahobyt jejich občanů. Jedná se např. o společné vzdělávací a kulturní projekty, akademické výměny a výměny mládeže (EUR-lex, 2006). Proto byly později přijaty další dokumenty upravující jejich vztahy.

3.2.2 Nová transatlantická agenda a Společný akční plán EU a USA

Dalším nezanedbatelným mezníkem ve vývoji vztahů mezi EU a USA je Nová transatlantická agenda přijatá v roce 1995, jejímž cílem byla snaha o utváření bližších vztahů mezi zeměmi a posun od projednávání k realizaci společných činů. Tato agenda také napomáhá zemím ve spolupráci k dosahování obecných cílů (European Union, 2010):

- Udržování míru a šíření demokracie ve všech státech světa – patří zde podpora stability evropského kontinentu včetně demokracie a vytváření reforem především v zemích střední a východní Evropy, Rusku, Ukrajině a v Turecku. Dalším cílem je poskytování rozvojové a humanitární pomoci a podpora míru na Blízkém východě.
- Reakce na globální výzvy – představuje společné řešení celosvětových problémů jako je boj proti mezinárodnímu zločinu, obchodování s drogami a terorismu. Řadí se zde také otázky související s uprchlíky, šíření nemoci (AIDS, ebola apod.) a ochrana životního prostředí.
- Rozvoj světového obchodu, včetně posilování užších ekonomických vztahů – součástí tohoto cíle je podpora rozvoje multilaterální spolupráce a těsnějších hospodářských vztahů. USA a Evropská společenství také v agendě uvádějí, že se budou snažit do roku 1996 vytvořit společnou celní spolupráci.
- Podpora budování mostu přes Atlantik – především v oblastech vědy a vzdělání s cílem přispět k rozvoji rovnocenného partnerství.

Společný akční plán EU-USA přijatý v roce 1995 byl vytvořen za účelem podpory Nové transatlantické agendy. Zaměřuje se na posilování stability a prosperity v celé Evropě a prosazuje zásady jako je demokracie a volný trh. Tento plán obsahuje přes 150 oblastí, na kterých se země dohodly během společného jednání a upravuje jak úroveň multilaterální, tak i bilaterální (Evropský parlament, 2011).

Obecně je Společný akční plán definován jako globální partnerství, kde EU a USA jednají společně s cílem řešit konflikty problémových oblastí, a kde koordinují pomoc na řešení humanitárních potřeb a pomoc rozvojovým zemím, ve kterých se soustředují především na podporu jejich ekonomického růstu a zajištění jejich soběstačnosti. Tento plán uvádí, že pro zajištění stability, prosperity a rozvoje je nutné zakládat a posilovat demokratické instituce a také dodržovat lidská práva (European Union, 2010).

Významným výsledkem Nové transatlantické agendy a Společného akčního plánu EU-USA je tzv. Dohoda o Novém transatlantickém trhu, jejímž cílem je podpořit vzájemný obchod. Za účelem úpravy spolupráce byly vytvořeny čtyři základní oblasti, a to odstranění technických bariér obchodu, odstranění tarifů z průmyslových výrobků, podpora liberalizace dalších oblastí jako jsou investice či duševní vlastnictví a vytvoření zóny volného obchodu pro služby. Z Dohody zároveň vyplývá, že Nový transatlantický trh má splňovat určité požadavky, mezi které patří určení skutečných překážek obchodu, vytváření zisku pro obě strany, ochrana zdraví, spotřebitelů i životního prostředí a zajištění bezpečnosti. Současně musí být v souladu s pravidly WTO a neměl by omezovat rozvoj institucionálního rámce EU (tzv. *acquis*) (Cihelková, 2003).

V rámci Transatlantické agendy byl Evropskou komisí a americkým ministerstvem obchodu vytvořen v roce 1995 také Transatlantický obchodní dialog, jehož cílem bylo vytvořit fórum mezi americkými a evropskými podnikateli a mezi americkými vládními představiteli a evropskými komisaři. Transatlantický obchodní dialog se zaměřuje především na řešení specifických problémů, podporu transatlantické spolupráce a zvýšení obchodních příležitostí. Rovněž usiluje o volný pohyb kapitálu, zboží, služeb, osob a myšlenek přes Atlantik (Trans Atlantic Business Dialogue, 2011).

3.2.3 Sektorové dohody a Transatlantické ekonomické partnerství

V průběhu následujícího vývoje vzájemné spolupráce EU a USA vznikla celá řada nových dohod, upravujících především liberalizaci finančních a telekomunikačních služeb a rovněž informační technologie. Jako nejdůležitější dohody na bilaterální úrovni jsou uváděny tyto (Cihelková, 2003):

- Dohoda o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech – jejím cílem je především přijetí opatření na odstraňování celních podvodů a také podpora obchodní spolupráce. Důležitá je také její funkce v oblasti stanovení podmínek pro výměnu informací.
- Dohoda o vědecké a technologické spolupráci – tato dohoda upravuje, jak už sám název napovídá, především spolupráci v oblasti vědy a techniky. EU a USA se společně podílejí na významných projektech, dochází k vzájemné výměně informací a také vědeckých pracovníků, společně se podílejí na financování projektů z oblastí jako jsou zdravotnictví, životní prostředí, doprava, zemědělství apod.

- Dohoda o vzájemném uznávání - byla vytvořena za účelem harmonizace určitých norem, čímž podporuje vzájemný obchod. Jedná se především o standardy týkající se telekomunikace, farmacie, zdravotnictví a rekreačních služeb.
- Dohoda o veterinární ekvivalenci - jejím cílem je usnadnit obchod s živými zvířaty či produkty živočišného původu, čehož je dosaženo zejména díky vzájemnému uznávání hygienických předpisů.

Posledním zmíněným programem upravující vztahy EU a USA je Transatlantické ekonomické partnerství (TEP), které rozšířilo a upřesnilo Novou transatlantickou agendu. TEP bylo vytvořeno na Londýnském summitu v roce 1998 s cílem posílit obchodní spolupráci. Byly zde vymezeny oblasti, ve kterých by měly být odstraňovány stávající bariéry a také byl vytvořen organizační rámec pro zajištění dohledu nad stanovenými cíli a pro vzájemnou komunikaci (Pospíchalová, 2003). Téhož roku Evropská komise a americká administrativa vytvořily Akční plán pro realizaci TEP, který definoval spolupráci na multilaterální a bilaterální úrovni. Multilaterální spolupráce je realizovaná v rámci WTO a je soustředěována na liberalizaci obchodu v oblasti služeb, snižování cel průmyslových výrobků, usnadnění pohybu investic aj. Bilaterální vztahy jsou zaměřeny např. na technické bariéry obchodu, služby, duševní vlastnictví, zemědělství a ochranu potravin, rostlin či zvířat a v neposlední řadě také na životní prostředí, práci, spotřebitele a soutěžní právo (Cihelková, 2003).

3.3 Multilaterální obchodní jednání v rámci WTO

WTO vznikla v roce 1995 a EU i USA jsou jejími členy. Nové kolo mnohostranných obchodních jednání WTO (tzv. Rozvojová agenda z Dohá) bylo zahájeno v listopadu 2001 v Kataru a bylo rozšířené o nová témata jako jsou životní prostředí, investice a ochrana hospodářské soutěže. Co se však týče EU a USA, jejich priority se v rámci této agendy liší (Pospíchalová, 2003).

Mezi priority EU patří přístup na trh průmyslového zboží. EU usiluje o snížení celních sazeb ve vyspělých státech a v rozvojových zemích jako je Čína, Brazílie a Indie se snahou vytvořit mezi nimi nový obchod. Také chce zlepšit a vyjasnit pravidla WTO v oblasti dotací narušující výrobu průmyslového zboží. V zemědělství EU nabídla snížení cel na zemědělské

produkty o 60 %, snížení zemědělských dotací narušujících obchod o 80 % a odstranění zemědělských vývozních subvencí. Jako další prioritu lze uvést snahu EU o přijetí balíčku „Aid for trade“, který má poskytnout pomoc v oblasti obchodu nejchudším a nejméně rozvinutým zemím při budování kapacit s cílem posílit jejich ekonomiky (European Commission – Trade, 2011).

Na druhou stranu hlavním cílem USA je liberalizace zemědělského trhu. Důraz je tedy kladen na zemědělskou politiku, která je v USA silně protekcionistická. Naopak EU se nestaví proti dalším reformám, ale odmítá tvrzení, že právě její ochranná opatření brání ekonomickému růstu v rozvojových zemích. EU z těchto zemí dováží daleko více než USA. USA jsou také často vystaveny kritice ze strany Společenství ohledně častého uplatňování pravidla „de minimis“, jenž umožňuje podporu zemědělských produktů do 5 % jejich hodnoty, přičemž se na ně vztahují redukční závazky (Pospíchalová, 2003).

Velmi důležitá funkce WTO je řešení vzniklých sporů, které mnohdy trvají i několik let a negativně ovlivňují vzájemné vztahy. Spory mezi EU a USA se dotýkají obchodu méně než 2 %, avšak z hlediska zachování pravidel mezinárodního obchodu je jejich řešení důležité (Pospíchalová, 2003).

3.4 Spory ve vzájemných obchodních vztazích

V průběhu vytváření spolupráce mezi EU a USA vznikla celá řada sporů, jak na úrovni multilaterální, tak i bilaterální. V první části bude vymezen spor týkající se Zákonu o kubánské svobodě a demokratické solidaritě a Sankční zákon, druhá část bude věnována sporu o banány.

3.4.1 Spor o Helms Burton Act a o D'Amatův Act

USA v druhé polovině 90. let vytvořila dva zákony, které se podle jejich uvážení vztahovaly na vnitřní záležitosti státu, avšak ve skutečnosti ovlivňovaly také třetí země. Jedná se o (Cihelková, 2003):

- Zákon o kubánské svobodě a demokratické solidaritě (Helms Burton Act) – Tento zákon byl přijatý v roce 1996 jako reakce na sestřelení dvou letadel kubánskými stíhacími letouny MIG, ve kterých cestovali odpůrci současného režimu prosazovaného na Kubě. Přestože Kuba hájila tento čin tím, že byl

proveden v rámci územních limitů země, Spojené státy americké na sestřelení reagovaly vytvořením výše zmíněného zákona²², jenž ještě více posílil obchodní embargo uvalené na Kubu už od roku 1962. Problémem, který nastává, je však to, že americké firmy mohou podávat žaloby na zahraniční společnosti spolupracující s Kubou.

- Sankční zákon (D'Amatův Act) – byl podepsán prezidentem Billem Clintonem po teroristickém útoku v roce 1996 a vztahuje se na Irán a Libyi. Zákon umožňuje sankcionovat zahraniční firmy, které v těchto zemích realizují investice na podporu rozvoje těžby ropy a zemního plynu, jestliže tyto investice přesáhnou více jak 40 mil. USD. Sankce mohou být v podobě zákazu exportu zboží na americký trh, omezení získávání úvěrů, dovozu technologií apod. Je to dáno z toho důvodu, že USA obviňují tyto země z terorismu mezinárodního měřítka a právě prostřednictvím omezení investic se snaží ovlivňovat a omezovat jejich činnost ve výše uvedených oblastech.

Evropská unie reagovala na tyto dva zákony tím, že podala stížnost ve WTO. EU a USA však nakonec dosáhly dohody týkající se uplatňování těchto zákonů, ale jelikož i nadále byly oba zákony součástí americké legislativy, stížnost EU podaná u WTO byla prozatím pouze pozastavena. Cílem Dohody bylo především nalezení řešení mezinárodního charakteru, které by upravovalo principy vztahující se na ochranu PZI.

Velký problém hlavně činil právě Sankční zákon, který omezoval obchodování s Iránem a Libyí, a to hlavně z toho důvodu, že Evropská unie od nich získává okolo 20 % ropy a zemního plynu. Proto dosažení konečné dohody mezi EU a USA v roce 1998 bylo pro Evropské společenství velmi důležité. USA v ní slíbily, že zahraniční firmy nebudou sankcionovány z důvodů obchodování s Iránem či Libyí a naopak EU musela souhlasit s tím, že bude dbát na to, aby tyto země nezískávaly technologii potřebnou pro zbraně hromadného ničení. Omezování sankcí se postupně taktéž začalo vztahovat i na obchodování zemí Evropské unie s Kubou. EU věří, že navázáním vztahů mohou pomoci Kubě s demokratizací země.

²² Hlavním zájmem Helm-Burtonova zákona je majetek, který byl zkonfiskován americkým občanům během Castrova režimu v roce 1959, tedy během kubánské revoluce. Zákon těmto občanům umožňuje podat u vnitrostátních soudů žádost o finanční kompenzaci. Také omezuje fungování kubánských diplomatů na území USA.

3.4.2 Spor o banány

Banánová válka vznikla v 80. letech 20. století, kdy USA obvinily EU z toho, že dovážejí banány převážně ze zemí ACP a diskriminují tak producenty z jiných států (např. značku Chiquita). Spojené státy americké se proto v roce 1998 bránily tím, že chtěly ustanovit 100 % odvetná cla téměř na 100 výrobků pocházejících z Evropského společenství, což by pro EU mělo neblahé důsledky (např. velké ztráty). Nicméně ani jedna strana neustoupila, a proto USA slibovaná cla zavedla a zároveň vytvořila zákon Super 301²³. Spor se ještě přiosřil tím, že karibské země hrozily USA odstoupením od bezpečnostní a obchodní smlouvy z Brinetownu v případě, že by spor byl vyřešen ve prospěch Spojených států amerických. Tyto chudé a zaostalé země by tak přišly o značný příjem, který by jim mohl napomáhat k dalšímu rozvoji a hospodářskému růstu (Cihelková, 2003).

Jedním z velkých úspěchů na cestě k ukončení banánové války bylo v roce 2001 přijetí dohody mezi Komisí a americkou administrativou, ve které byl stanoven nový systém netarifních omezení na dovoz banánu do EU. Na jejím základě došlo k zavedení vydávání licencí pro jejich dovoz. Nicméně pro úplné vyřešení problému bylo třeba zohlednit zájmy Latinské Ameriky a zajistit takový dovoz ze zemí ACP, aby nebyla ohrožena jejich ekonomická situace.

Za účelem ukončení sporu, byla v roce 2010 podepsána Dohoda mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými o obchodu s banány. EU se v ní zavazuje, že bude uplatňovat vůči USA doložku nejvyšších výhod založenou výlučně na clech pro dovoz banánů a nebude používat opatření omezující dovoz (dovozní kvóty, celní kvóty a dovozní licenční režimy). Také se zavázala, že nepoužije opatření určená k diskriminaci poskytovatelů služeb v oblasti distribuce banánů (EUR-lex, 2010).

Co se týče sporu o banány se zeměmi Latinské Ameriky²⁴, byl vyřešen v roce 2010 podepsáním Ženevské dohody o obchodu s banány (EUR-lex, 2010):

- před uzavřením této Dohody činily dovozní cla pro země Latinské Ameriky 176 EUR na jednu tunu banánů,
- po uzavření Dohody kleslo clo na 148 EUR za tunu banánů,

²³ Tento zákon umožňuje, v případě zjištění diskriminace amerického zboží na trhu partnerských zemí, uvalit jednostranná odvetná opatření na dovoz z těchto států.

²⁴ Ekvádor, Kolumbie, Kostarika, Panama, Honduras a Guatemala

- do roku 2017 klesne dovozní clo na konečnou hranici 114 EUR za tunu banánů.

Je však třeba ještě zmínit, že ačkoliv došlo ke snížení cel, jsou země ACP i nadále zvýhodňovány, a to tím, že na rozdíl od Latinské Ameriky mohou ročně bezcelně dovážet na evropský trh 775 tun banánů. Nicméně díky vzniklému sporu, se největšími vývozci do EU staly americké Dole, Chiquita a Del Monte, irská Fyffes a ekvádorská Noboa.

3.5 Shrnutí

EU i USA hrají významnou roli v globální ekonomice. Jsou to země s vysokou ekonomickou úrovní a výrazným podílem na světovém obchodě. Poskytují rozvojovou pomoc zaměřenou na státy Afriky, Latinské Ameriky či Asie a vytváří úsilí na udržování světového míru a bezpečnosti. Především EU má významný podíl na mezinárodní rozvojové pomoci, a to ve výši 55 %.

Mezi státy existují určité rozdíly, mezi hlavní patří především to, že USA jsou představiteli jedné politické moci, kdežto EU je politicky různorodá. Z hlediska základních makroekonomických ukazatelů, se pohybují zpravidla na podobné úrovni. Nicméně obě země se v roce 2009 oproti předcházejícím rokům potýkaly především s problémem záporného reálného růstu HDP a s vyšší mírou nezaměstnanosti.

Vzájemné vztahy EU a USA byly navazovány už od počátku vzniku Společenství a byly upravovány celou řadou smluv a dohod. Nejvýznamnější byla Transatlantická deklarace, a dále pak Nová transatlantická agenda a Společný akční plán či různé Sektorové dohody. V roce 1998 EU a USA dokonce vytvořily Transatlantické ekonomické partnerství, které posílilo vzájemnou obchodní spolupráci.

Počátky vzájemných vztahů byly zaměřeny především na udržitelný ekonomický růst, nízkou míru inflace a nezaměstnanosti, ale také na mezinárodní obchod, globální bezpečnost a životní prostředí. Na základě smluv společně vynakládají úsilí na udržování míru a šíření demokracie a také společně reagují na globální problémy.

Co se týče multilaterální spolupráce, je realizována v rámci WTO. V roce 2001 bylo zahájeno nové kolo mnohostranných obchodních jednání, tzv. Rozvojová agenda z Dohá.

Jejími prostřednictvím se EU zaměřuje např. na lepší přístup na trh průmyslového zboží či rozvojovou pomoc, kdežto USA usilují o liberalizaci zemědělského trhu.

Přestože jsou si tedy EU a USA významnými obchodními partnery, nevyhnuly se obchodním sporům, které někdy trvaly i několik let. Lze mezi ně zařadit např. spor o banány nebo spor o Sankční zákon a Zákon o kubánské svobodě a demokratické solidaritě.

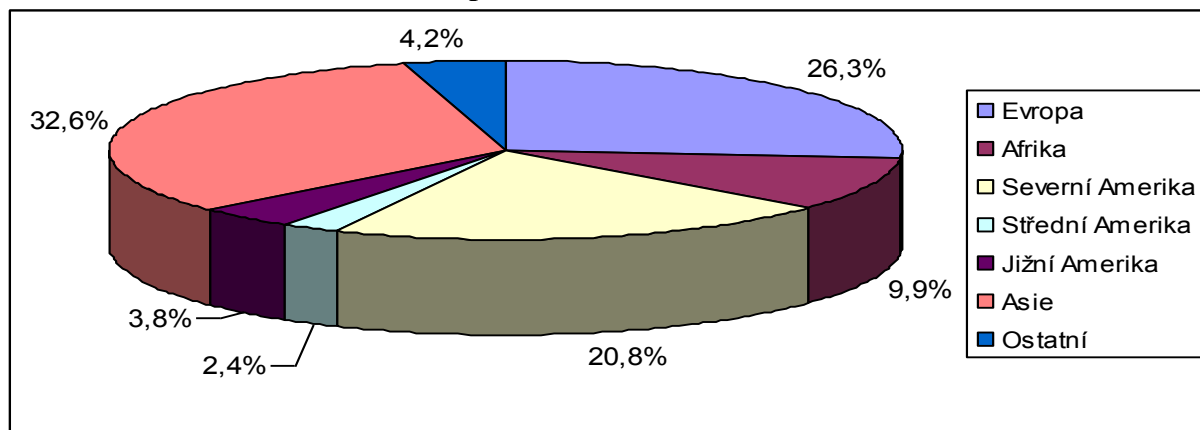
4 Vývoj zahraničního obchodu mezi EU a USA

Hospodářská spolupráce mezi EU a USA představuje v současné době nejvíce integrovaný hospodářský vztah na světě, který se každým rokem posiluje. Obě země jsou vyspělými ekonomikami a jsou významnými obchodními a investičními partnery téměř všech zemí globální ekonomiky. EU a USA společně produkují asi polovinu celkové výše světového HDP, tvoří přibližně 35 % světového obchodu se zbožím a 45 % světového obchodu se službami. Není proto divu, že je toto partnerství motorem světového hospodářského růstu, obchodu a prosperity (European Parlament, 2010).

4.1 Teritoriální struktura zahraničního obchodu EU

EU spolupracuje téměř se všemi zeměmi světa, ať už jsou jejich vztahy realizovány na multilaterální či bilaterální úrovni. Teritoriální struktura EU z hlediska exportu za rok 2009 je znázorněna v grafu 4.1. Z grafu je patrné, že pro EU byla rozhodující obchodní výměna s Asií, která činila 32,6 % veškerého exportu. Nicméně ale i Evropa²⁵ s 26,3 % podílem a Severní Amerika s 20,8 % podílem představovaly významné regiony unijního vývozu. Ostatní destinace nedosáhly ani poloviny úrovně Asie a Evropy.

Graf 4.1: Teritoriální struktura exportu EU v roce 2009



Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

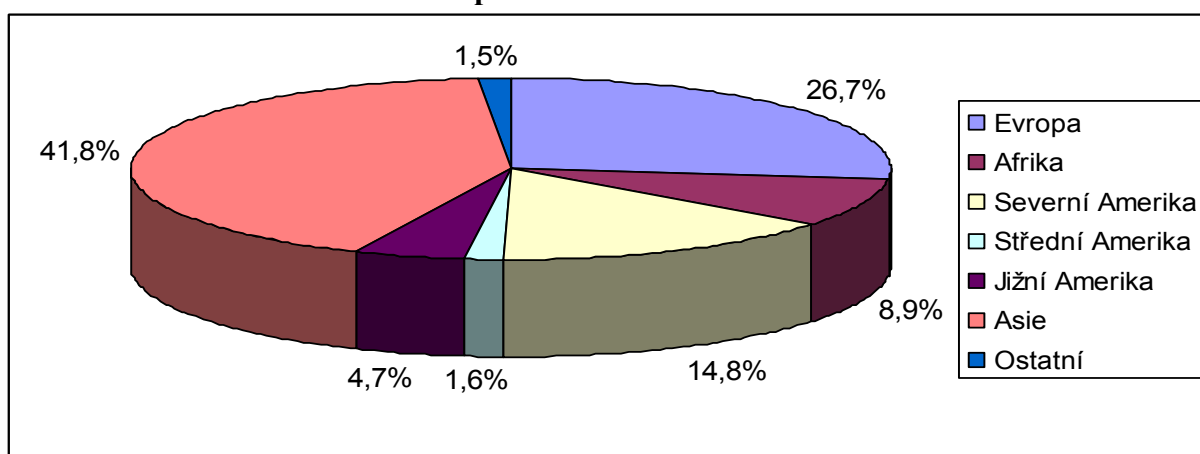
Co se týče dovozu, je stejně důležitý jako vývoz. Společenství jeho prostřednictvím získává produkty, které jsou nedostatkovým zbožím na vnitřním trhu. Teritoriální struktura

²⁵ Jedná se o země, které nejsou členy EU.

EU z hlediska importu za rok 2009 je znázorněna v grafu 4.2. Pořadí hlavních oblastí dovozu bylo stejné jako u exportní struktury, pouze se zde změnily procentní podíly.

Největší objem dovezené produkce pocházel z Asie. Jeho podíl na celkové výši dovozu EU byl 41,8 %, což je více než byl vývoz EU do Asie. Druhé místo, stejně jako u exportu, zaujaly evropské země, které nejsou členy Unie s podílem 26,7 %. Z grafu 4.2 je také patrné, že nejméně produkce bylo dovezeno ze Střední Ameriky a ostatních zemí jako je Oceánie či skupina zemí Afriky, Karibiku a Pacifiku, jejichž podíly na celkovém importu se pohybovaly přibližně ve výši 1,5 %.

Graf 4.2: Teritoriální struktura importu EU v roce 2009



Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

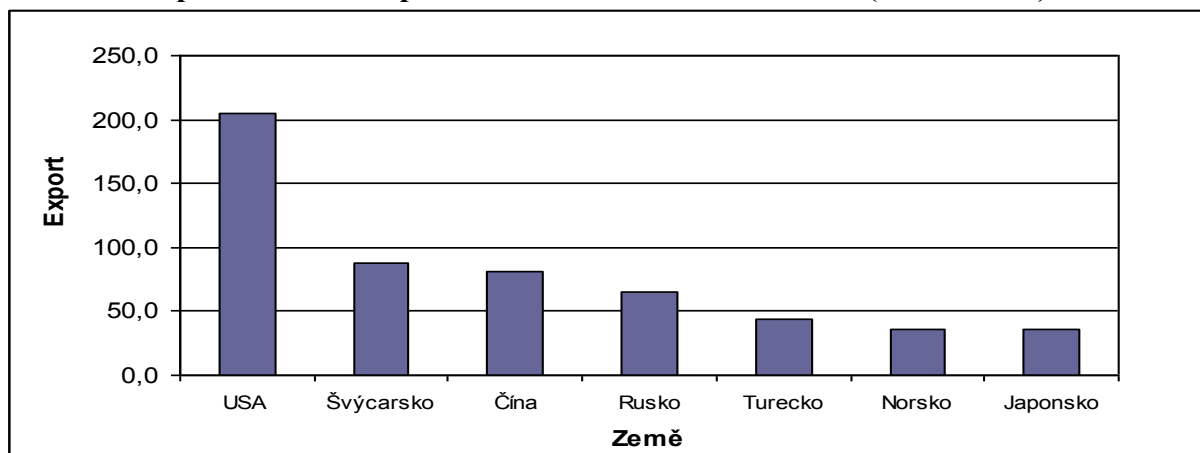
Graf 4.1 a graf 4.2 však poukazují pouze na regiony celkového vývozu a dovozu, nikoliv na hlavní exportní a importní země. Také nerozlišují obchodní partnery pro obchod se zbožím a službami a pro oblast přímých zahraničních investic. Proto jsou tyto skutečnosti popsány níže.

4.1.1 Teritoriální struktura pro obchod se zbožím

Pouze malá část států, se kterými EU spolupracuje, patří mezi významné exportní země EU. V grafu 4.3 je znázorněno sedm států, do kterých směřuje přibližně 50 % vývozu unijního zboží. Z grafu jasně vyplývá, že hlavním partnerem EU jsou USA. Za rok 2009 bylo do Spojených států amerických vyvezeno nejvíce unijních produktů, a to za více než 200 mld. EUR, což představuje asi 18 % z celkového exportu. Žádný další stát ani zdaleka nedosahuje úrovně USA.

Na druhém místě se nachází Švýcarsko s uskutečněným obchodem ve výši 88,3 mld. EUR. Na podobné úrovni se pohybuje i vývoz do Číny a Ruska. Zajímavostí je, že i když z hlediska hlavních exportních regionů byla Asie na prvním místě, Čína se v rámci hlavních obchodních partnerů EU umístila až na místě třetím. Význam Turecka, Norska, Japonska a Indie je oproti výše zmíněným zemím menší, jejich obchod nedosahuje hodnoty ani 50 mld. EUR a jejich podíl na celkovém exportu se pohybuje od 2,3 % do 3,4 %.

Graf 4.3: Exportní země EU pro obchod se zbožím v roce 2009 (v mld. EUR)



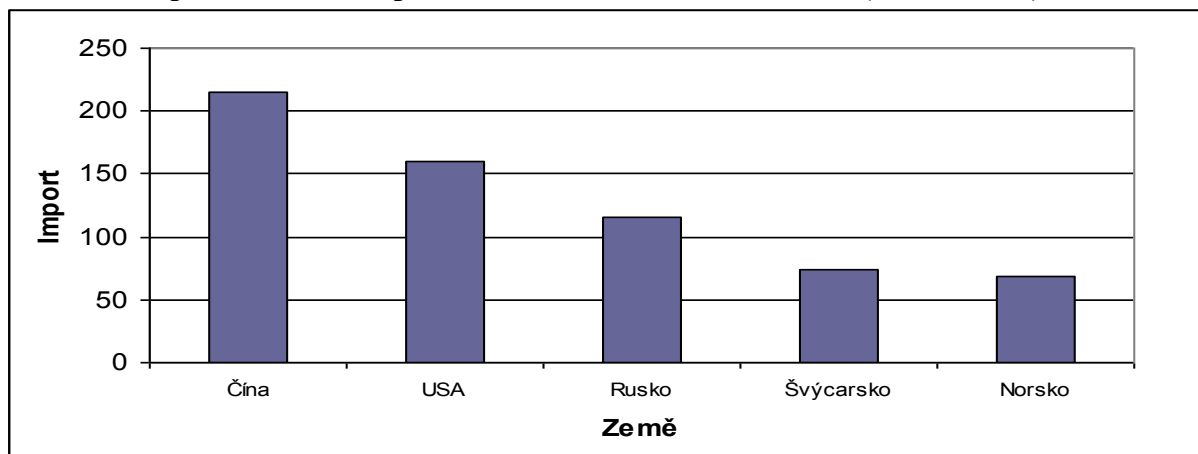
Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

Stejně jako u exportu, jsou v grafu 4.4 znázorněny konkrétní země, které se společně 50 % podílí na importu zboží EU. Z grafu lze vyčíst, že se situace oproti vývozu poměrně změnila. Došlo ke změně počtu zemí i jejich pořadí. Hlavním obchodním partnerem se stala Čína, přičemž množství dovezené produkce se pohybovalo přibližně ve výši 214 mld. EUR a představovalo tak téměř 18 % podíl na celkovém dovozu EU.

Také USA byly významným obchodním partnerem EU, přestože se v rámci importu nenacházely na prvním místě. Hodnota dovezeného zboží za rok 2009 činila 159,5 mld. EUR, což je přibližně o 55 mld. EUR méně než hodnota dovezeného zboží z Číny. Podíl USA na unijním importu tak činil 13,3 %. Neméně důležité je i postavení Ruska, které je posledním státem vykazující výši dovozu nad 100 mld. EUR.

K dalším změnám došlo např. u Švýcarska, které se zde na rozdíl od exportu nachází až na čtvrtém místě a u Norska, jenž se v roce 2009 v oblasti importu zboží EU umístilo s téměř 70 mld. EUR na místě pátém.

Graf 4.4: Importní země EU pro obchod se zbožím v roce 2009 (v mld. EUR)

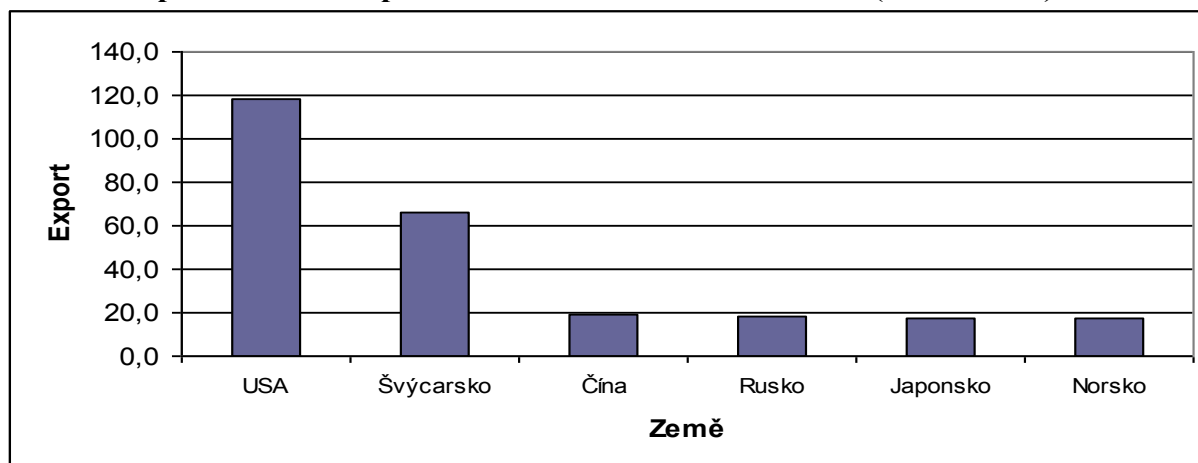


Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

4.1.2 Teritoriální struktura pro obchod se službami

V současné době nabývá na důležitosti také obchod se službami, proto nesmí být tato oblast v rámci teritoriální struktury zahraničního obchodu EU opomenuta. Co se týče hlavních obchodních partnerů, je situace znázorněna v grafu 4.5. a v grafu 4.6.

Graf 4.5 Exportní země EU pro obchod se službami v roce 2009 (v mld. EUR)



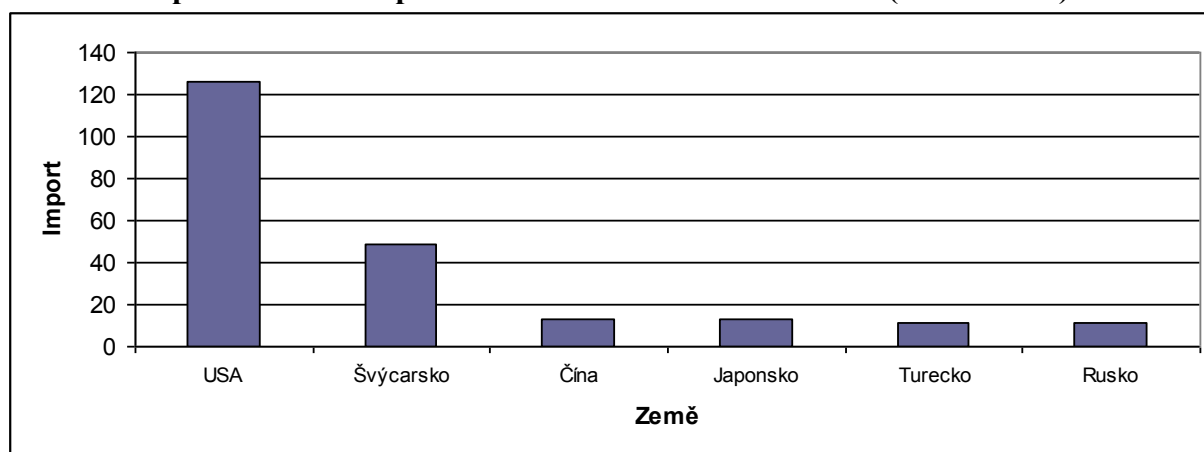
Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>>, vlastní úprava.

Z grafu 4.5 a z grafu 4.6 jasně vyplývá, že dominantní postavení v unijním obchodu se službami za rok 2009 měly USA. Hodnota vyvezených unijních služeb ve výši 118,6 mld. EUR byla nižší než hodnota amerického dovozu, která činila přibližně 126,3 mld. EUR. Na druhém místě bylo Švýcarsko s exportem a importem přibližně ve výši 66 mld. EUR a 49 mld. EUR.

Ostatní státy jako je Čína, Rusko, Japonsko a Turecko sice patřily mezi významné obchodní partnery, ale úroveň realizovaného obchodu v rámci těchto zemí byla několikanásobně nižší než tomu bylo u USA (nedosahovala hodnoty ani 20 mld. EUR).

Na základě porovnání vývozu a dovozu lze u všech znázorněných zemí (kromě USA) říci, že Společenství bylo větším exportérem než importérem, což mělo pozitivní dopad na běžný účet platební bilance a tedy na HDP EU.

Graf 4.6: Importní země EU pro obchod se službami v roce 2009 (v mld. EUR)



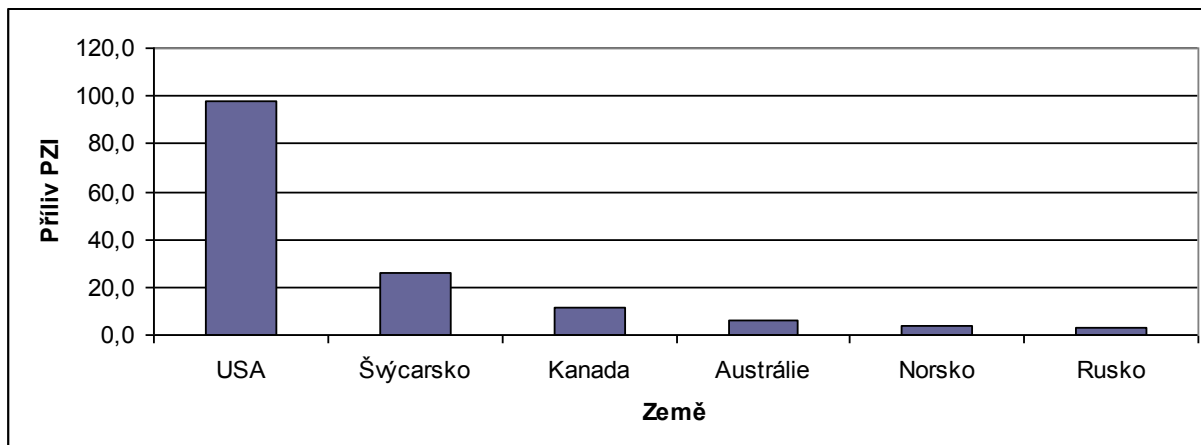
Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>>, vlastní úprava.

4.1.3 Teritoriální struktura přímých zahraničních investic

Důležité jsou i toky přímých zahraničních investic EU, jejichž teritoriální struktura za rok 2009 je znázorněna v grafu 4.7 a v grafu 4.8. I v této oblasti EU spolupracuje s celou řadou zemí, ale pouze část z nich zaujímá dominantní postavení. Je patrné, že hlavním investorem za rok 2009 byly USA, které se na celkovém přílivu PZI podílely téměř 100 mld. EUR, což je více, než kolik do této země investovalo Společenství. Na druhém místě se nacházelo Švýcarsko, ale hodnota jeho přímých zahraničních investic ve prospěch EU byla podstatně nižší. Nedosahovala ani 30 mld. EUR. Je třeba zmínit, že USA a Švýcarsko se v roce 2009 společně podílely přibližně 50 % na celkovém přílivu PZI do EU.

Zajímavostí je také to, že na rozdíl od teritoriální struktury pro obchod se zbožím a službami patřily Kanada a Austrálie v roce 2009 mezi hlavní investory v EU. Přílivy PZI z těchto zemí však činily méně než 20 mld. EUR.

Graf 4.7: Příliv přímých zahraničních investic EU za rok 2009 (v mld. EUR)

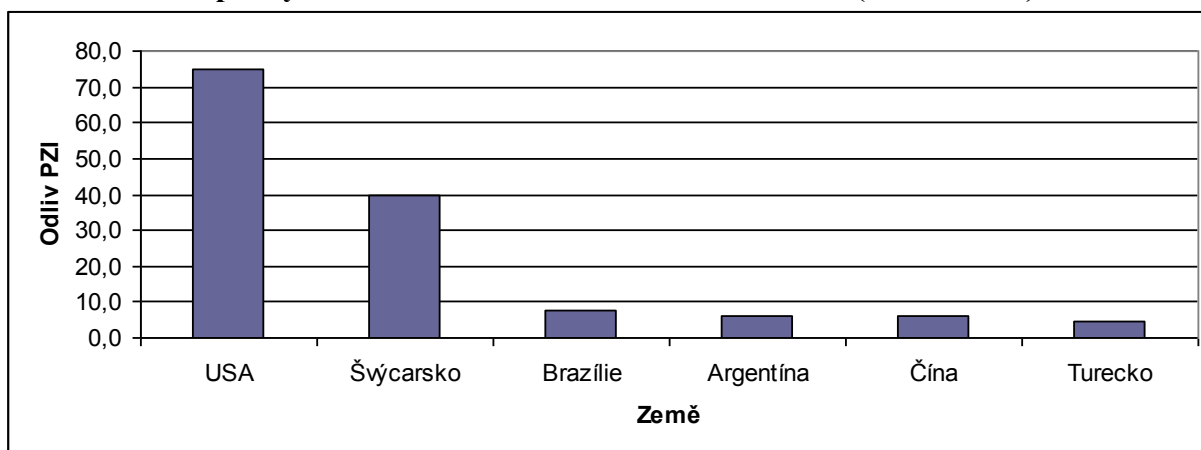


Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00048&plugin=1>>, vlastní úprava.

Na druhou stranu odliv PZI, je znázorněn v grafu 4.8. EU nejvíce investovala do Spojených států amerických (přibližně 75,1 mld. EUR) a také do Švýcarska (téměř 40 mld. EUR). Jejich podíl na celkovém odlivu PZI činil v roce 2009 asi 40 %.

Na základě porovnání hlavních obchodní partnerů pro import a export přímých zahraničních investic lze říct, že se jejich teritoriální struktura poměrně liší. Na rozdíl od hlavních investorů v EU byly významnými příjemci PZI v roce 2009 (kromě USA a Švýcarska) např. Brazílie, Argentina, Čína a Turecko.

Graf 4.8: Odliv přímých zahraničních investic EU za rok 2009 (v mld. EUR)



Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00048&plugin=1>>, vlastní úprava.

Ze všech výše uvedených grafů je tedy zřejmé, že USA jsou hlavním obchodním partnerem EU. Zaujímají dominantní postavení v obchodu se zbožím a službami i v oblasti přímých zahraničních investic. Ve všech oblastech dosahují daleko vyšších hodnot než ostatní země, pouze v rámci importu zboží byly v prvenství vystřídány Čínou.

4.2 Vývoj obchodních a kapitálových vztahů mezi EU a USA

Z kapitoly 4.1 je tedy patrné, že USA jsou pro EU obchodním partnerem číslo jedna. Tato skutečnost ale není pro kompletní analýzu zahraničního obchodu mezi EU a USA dostatečná, proto je zapotřebí vymezit také vývoj jejich vzájemné obchodní výměny jak v rámci zboží a služeb, tak i v oblasti přímých zahraničních investic.

4.2.1 Vývoj zahraničního obchodu se zbožím

Zahraníční obchod se zbožím mezi EU a USA má největší podíl na celkové obchodní výměně mezi danými subjekty. Jeho krátkodobý vývoj od roku 2004 do roku 2009 je uveden v tab. 4.1.

Z tab. 4.1 vyplývá, že v rámci sledovaného období byl v každém roce export vyšší než import, čímž EU dosáhla v oblasti zboží kladného salda obchodní bilance. Lze také vidět, že ukazatel exportu vykazoval v letech 2004 až 2006 rostoucí tendenci. Toto zvyšování bylo podle mého názoru do určité míry způsobeno rozšířením EU o další členské státy. Zlomovým rokem se však stal rok 2007, ve kterém hodnota vyvezené unijní produkce poprvé klesla (přibližně o 7 mld. EUR). Tento trend se udržel i v následujících letech, což zapříčinilo, že hodnota exportu EU do USA klesla v roce 2009 na nejnižší úroveň, a to na 204 mld. EUR. Toto snížení bylo pravděpodobně způsobeno propadem na trhu USA, který zapříčinil vznik světové ekonomické krize.

Import zboží z USA do EU se v průběhu let vyvíjel podobně jako export. Mezi rokem 2004 a 2008 došlo k jeho navýšení přibližně o 30 mld. EUR. Jediný pokles byl zaznamenán v roce 2009, ve kterém se hodnota dovozu snížila na 159,5 mld. EUR.

Tab. 4.1: Obchod se zbožím EU s USA v letech 2004 – 2009 (mld. EUR)

Rok	Export	Import	Saldo
2004	234,6	158,4	76,2
2005	251,5	162,3	89,2
2006	268,2	174,2	94,0
2007	261,5	181,7	79,8
2008	250,1	186,8	63,3
2009	204,7	159,5	45,2

Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

V rámci porovnání exportu a importu lze říci, že pokles vývozu v roce 2009 byl větší než pokles dovozu. Tato skutečnost způsobila, že došlo k celkovému poklesu kladného salda zahraničního obchodu. Navzdory tomuto propadu má obchodní výměna v oblasti zboží i nadále pozitivní dopad na čistý unijní export a tedy i na růst HDP a tím také např. na zvyšování zaměstnanosti či snižování zadlužení.

Pro analýzu obchodní spolupráce mezi danými subjekty je také důležité vymezit vývoj komoditní struktury, který je uveden v tab. 4.2. Tato komoditní struktura byla vytvořena na základě Standardní klasifikace mezinárodního obchodu (SITC), která člení produkty do devíti skupin. Pro potřeby srovnání však byly některé kategorie sloučeny (Eurostat, 2010):

- potraviny, nápoje a tabákové výrobky (SITC 0 + 1 – včetně živých zvířat),
- suroviny (SITC 2 + 4),
- energetické produkty (SITC 3),
- chemické látky (SITC 5),
- stroje a dopravní prostředky (SITC 7),
- jiné průmyslové výrobky (SITC 6 + 8).

Tab. 4.2: Komoditní struktura obchodu EU s USA (v %)

Rok	Potraviny, nápoje a tabák	Suroviny	Paliva	Chemikálie	Stroje a dopravní zařízení	Ostatní zpracov. zboží
	SITC 0 + 1	SITC 2 + 4	SITC 3	SITC 5	SITC 7	SITC 6+8
Export						
2004	4,2	1,3	5,2	19,8	43,9	23,9
2005	4,0	1,3	6,4	19,2	43,3	23,0
2006	4,2	1,3	6,9	20,4	41,9	22,6
2007	4,3	1,2	7,1	21,3	41,2	22,3
2008	4,0	1,1	8,9	21,4	40,0	21,0
2009	4,5	1,0	6,5	26,3	37,8	19,6
Import						
2004	3,4	3,6	1,6	19,7	50,3	19,5
2005	3,3	3,8	2,0	19,1	46,9	20,0
2006	3,1	4,5	2,4	19,8	43,8	20,8
2007	3,2	4,9	2,3	19,7	43,7	20,4
2008	3,2	4,8	5,5	19,2	40,5	19,2
2009	3,0	3,4	4,8	21,2	38,9	19,0

Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupná z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

Z tab. 4.2 vyplývá, že v zahraničním obchodě EU a USA měly dominantní postavení stroje a dopravní zařízení. V roce 2004 se podílely téměř 44 % na celkovém exportu zboží z EU do USA. Jejich podíl se ale pomalu snižoval a v roce 2009 klesl na 37,8 %. Druhou nejvýznamnější vyváženou položkou byly ve výchozím roce ostatní průmyslové výrobky (23,9 %). Jejich vývoj byl obdobný jako u strojů a dopravních zařízení, tzn., že se jejich podíl v rámci sledovaného období také snížil (na 19,6 %). Naopak změny ve prospěch exportu EU byly zaznamenány u obchodu s palivy a především v oblasti chemikálií, které v roce 2009 představovaly s 26,3 % druhou nejvýznamnější položku ve vzájemném obchodě. Ostatní skupiny, jako jsou potraviny, nápoje a tabák a suroviny, měly na celkovém exportu komodit výrazně nižší podíl.

Vývoj importu zboží z USA do EU byl obdobný jako u vývozu. Stroje a dopravní zařízení představovaly hlavní komoditu dováženou do Společenství, přičemž jejich podíl na celkovém importu zboží činil v roce 2004 přibližně 50 %. V dalších letech však došlo k jeho snížení a v roce 2009 poklesl na 38,9 %. Na druhé pozici se pak střídaly chemikálie a ostatní průmyslové výrobky. Jejich podíly se pohybovaly přibližně na úrovni 20 %. Význam ostatních produktů, stejně jako u exportu, je téměř zanedbatelný.

4.2.2 Vývoj zahraničního obchodu se službami

Zahraníční obchod se službami nabírá v posledních letech na významu a u obchodní výměny mezi EU a USA tomu není jinak. V současné době se služby podílí přibližně třetinou jak na celkovém exportu EU do Spojených států amerických, tak i na importu EU z USA. Do oblasti služeb se zahrnuje celá škála položek, přičemž je lze členit na (Eurostat, 2010):

- dopravu – řadí se zde např. doprava silniční, námořní, letecká a vlaková,
- cestování – zahrnuje osobní a obchodní cesty,
- ostatní služby – do této skupiny patří služby komunikační, stavební, pojišťovací, finanční, výpočetní technika a informační služby, licenční poplatky, ostatní podnikatelské služby, osobní, kulturní a rekreační služby a také vládní služby.

Obě země usilují o odstraňování překážek, které brání pohybu služeb přes hranice daných států, což dokazuje přijatá Dohoda o liberalizaci trhu v oblasti telekomunikací a Dohoda o finančních trzích (Cihelková, 2003).

Vývoj zahraničního obchodu se službami mezi EU a USA je uveden v tab. 4.3. Na začátku sledovaného období v roce 2004 činila hodnota exportu služeb 117,8 mld. EUR. V následujících letech byly zaznamenány pozitivní výsledky, docházelo k jeho postupnému zvyšování, přičemž v roce 2007 dosáhl nejvyšší úrovně (139,7 mld. EUR). Nicméně hodnota vyvezených unijních služeb v posledním roce klesla téměř na výchozí hodnotu z roku 2004.

Podle Eurostatu měly v roce 2009 ostatní podnikatelské služby největší podíl na celkovém exportu služeb, a to přibližně ve výši 30 %. Na druhém místě se nacházela doprava s podílem 22,5 % a na třetím s 12,0 % cestování. Naopak nejmenší podíl v rozmezí 0,9 - 1,5 % vykazovaly v roce 2009 služby stavební, vládní a služby osobní, kulturní a rekreační.

Stejně jako u zahraničního obchodu se zbožím se import služeb vyvíjel podobným způsobem, tzn., že do roku 2008 vykazoval rostoucí tendenci. Dosáhl hodnoty 133,6 mld. EUR, což je asi o 25 mld. EUR více oproti roku 2004. Co se týče celkového importu služeb z USA do EU, měly na něm v roce 2009 největší podíl ostatní podnikatelské služby (36,2 %), licenční poplatky (17,9 %) a doprava (13,5 %). Naopak nejmenšího podílu v roce 2009 dosahovaly služby stavební, pojišťovací a vládní, a to v rozmezí od 1,0 % do 1,8 %.

Tab. 4.3: Obchod se službami EU s USA v letech 2004 – 2009 (mld. EUR)

Rok	Export	Import	Saldo
2004	117,8	108,6	9,2
2005	123,0	117,7	5,2
2006	133,3	124,7	8,6
2007	139,7	130,5	9,2
2008	134,8	133,6	1,2
2009	118,6	126,3	-7,7

Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>>, vlastní úprava.

Z tab. 4.3 lze také vypožorovat, že saldo zahraničního obchodu se vyvíjelo poměrně nerovnoměrně. V posledním roce rozdíl mezi vývozem a dovozem služeb dosáhl záporných hodnot (-7,7 mld. EUR), což mělo negativní dopad na čistý unijní export a tedy i na HDP EU.

4.2.3 Vývoj toků přímých zahraničních investic

V rámci vymezení obchodní výměny mezi EU a USA je třeba také přiblížit vývoj přímých zahraničních investic. Obecně lze PZI chápat jako transakce mezi přímými investory a firmami, do kterých investice směřují, přičemž záměrem investora je získání významného

podílu na řízení podniku mimo jeho rezidentní ekonomiku (Beneš, 2004). Společenství usiluje o podporu této oblasti, což dokazuje přijetí dvou dokumentů (Evropa, 2010):

- Cesta k ucelené evropské mezinárodní investiční politice – jejím cílem je zajištění inteligentního a udržitelného růstu uvedeného ve strategii Evropa 2020.
- Návrh nařízení – cílem je ošetřit přechodnou úpravu bilaterálních dohod o investicích, které byly uzavřené jednotlivými členskými státy EU se třetími zeměmi ještě před přijetím Lisabonské smlouvy, aniž by byly ohroženy nově sjednané dohody už na úrovni EU.

PZI jsou velmi důležité jako pro ekonomiku EU a USA, tak i pro ostatní země. Mimo jiné přispívají k hospodářskému růstu, iniciují vytváření nových pracovních míst a jsou důležité pro přerozdělování zdrojů. V neposlední řadě také podporují růst obchodu a výměnu nových technologií. Pro zajištění úspěchu evropských investorů je, podle evropského komisaře pro obchod Karla De Guchta, nutné otevřené, předvídatelné obchodní prostředí a vytváření rovných podmínek (Evropa, 2010).

EU a USA jsou si vzájemně významnými investory. Z přehledu toků, který je uveden v tab. 4.4, je patrné, že příliv PZI rostl pouze do roku 2007. Jeho hodnota se v průběhu let zvýšila z 11,5 mld. EUR na 195 mld. EUR. Tento trend se však v následujících letech neudržel a od roku 2008 lze vyzkoušet pokles, který byl, podle mého názoru, způsoben propadem na trhu USA. Vývoz vykazoval, stejně jako dovoz, rostoucí tendenci pouze do roku 2007, ve kterém také dosáhl nejvyšší hodnoty (173,8 mld. EUR).

Tab. 4.4: Toky přímých zahraničních investic mezi EU a USA v letech 2004 – 2009 (mld. EUR)

Rok	Příliv PZI	Odliv PZI	Saldo
2004	11,5	15,5	-4,0
2005	67,2	36,5	30,6
2006	74,4	105,7	-31,3
2007	195,0	173,8	21,2
2008	44,3	148,2	-103,9
2009	97,3	79,2	18,1

Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: < <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00048&plugin=1> > a < <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00050&plugin=1> >, vlastní úprava.

Z tab. 4.4 je zřejmé, že se saldo vyvíjelo značně odlišně. Balance PZI v jednotlivých letech dosahovala střídavě kladných a záporných hodnot. Nejvyššího kladného salda ve prospěch EU bylo dosaženo v roce 2005. Jeho hodnota činila 30,6 mld. EUR. Naopak nejhorší propad (-103,9 mld. EUR) byl zaznamenán v roce 2008.

4.3 Zahraniční obchod členských zemí EU s USA

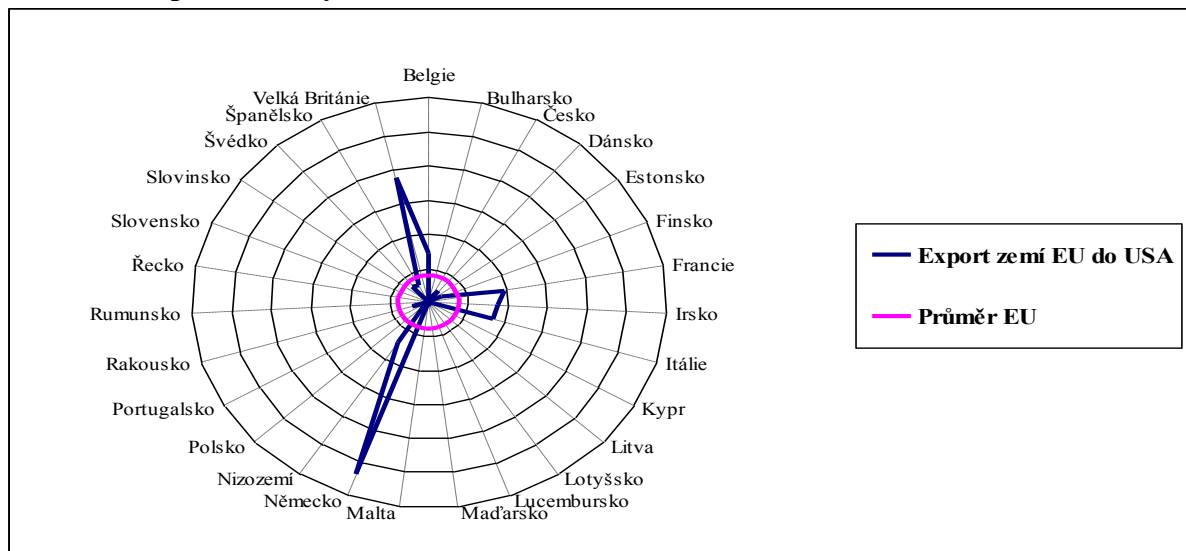
Doposud byla pozornost věnována obchodní spolupráci mezi EU a USA, avšak je třeba mít na paměti, že Společenství je tvořeno 27 členskými státy. První část je věnována obchodní výměně mezi členskými státy EU a USA v oblasti zboží a druhá část je zaměřena na oblast služeb.

4.3.1 Zahraniční obchod mezi členskými státy EU a USA v oblasti zboží

Mezi hlavní unijní exportéry patří Německo, které se v roce 2009 podílelo na celkovém vývozu EU do USA přibližně 26,1 %. Prvenství Německa není nikterak překvapující vzhledem k tomu, že patří k nejvyspělejším ekonomikám Evropy. V současné době mu náleží 5. místo nejvyspělejší ekonomiky na světě (Factbook, 2011). Mezi hlavní vývozní komodity Německa patří stroje, dopravní zařízení, jiné průmyslové výrobky a chemikálie. Druhé místo bylo v roce 2009 obsazeno Velkou Británií s 18,1 % a třetí Francií s 9,6 %. Stejně jako Německo se zaměřovaly hlavně na vývoz strojů a dopravních zařízení. Tyto tři země se společně podílely více než polovinou na celkovém unijním vývozu do USA. Naopak mezi země s nejnižším podílem se řadil Kypr, Lotyšsko a Malta s méně než 0,1 % podílem (viz příloha č. 2).

Pro přehlednost je v grafu 4.9 znázorněn export všech členských zemí EU do USA za rok 2009. Průměrná výše exportu byla vypočtena pomocí aritmetického průměru a v roce 2009 činila 7 595 mil. EUR. V grafu lze vidět, že průměrnou hodnotu zemí EU přesáhly Německo, Velká Británie, Francie, Irsko, Itálie, Belgie a Nizozemí.

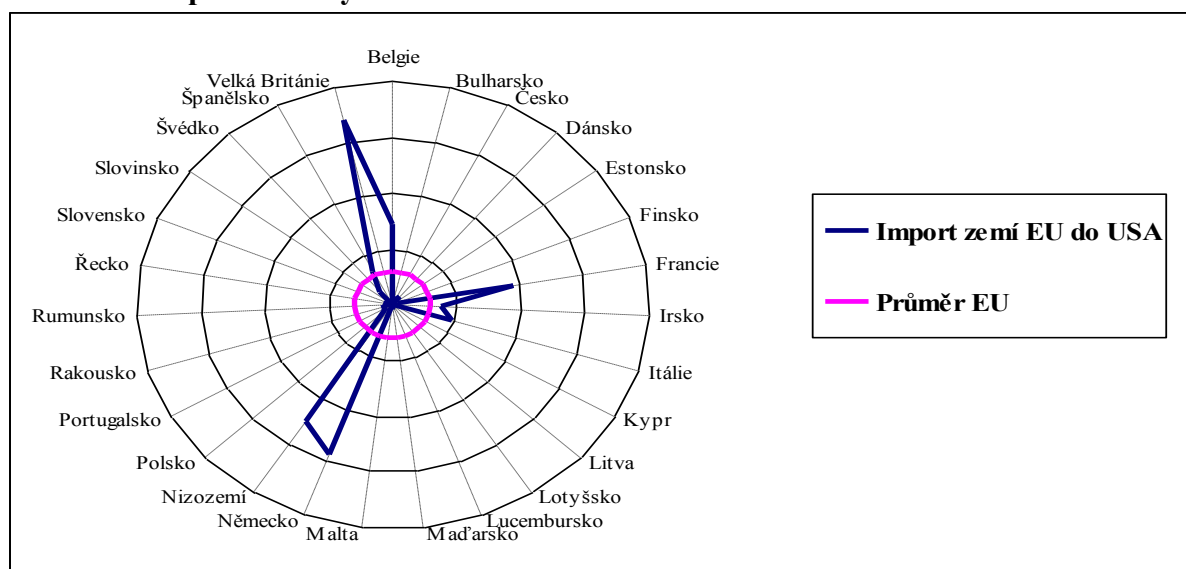
Graf 4.9: Export členských států EU do USA v oblasti zboží za rok 2009



Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupná z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

U dovozu se situace poměrně změnila. Nejenže došlo ke změně pořadí, ale také lze mezi hlavní importní partnery s podílem nad 10 % zařadit více zemí než tomu bylo na straně exportu. První místo zde bylo obsazeno Velkou Británií, která se na celkovém dovozu EU z USA podílela 21,1 %. Hlavními dovezenými komoditami do Velké Británie byly ostatní průmyslové výrobky, stroje, dopravní prostředky a dále pak paliva. Kromě Velké Británie byly dalšími významnými importními partnery Německo (17,9 %), Nizozemí (15,5 %), Francie (11,9 %) a také Belgie (9,1 %). Jsou však i země, do kterých USA dováží podstatně méně produkce a stejně jako u exportu se zde řadí Kypr, Malta a Lotyšsko (viz příloha č. 2).

Graf 4.10: Import členských států EU z USA v oblasti zboží za rok 2009



Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupná z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

V grafu 4.10 je znázorněn import členských států EU z USA. V roce 2009 činila průměrná hodnota importu zemí EU 5 909 mil. EUR. Tento průměr byl překročen Velkou Británií, Německem, Nizozemím, Francií, Belgií, Itálií, Irskem a Španělskem.

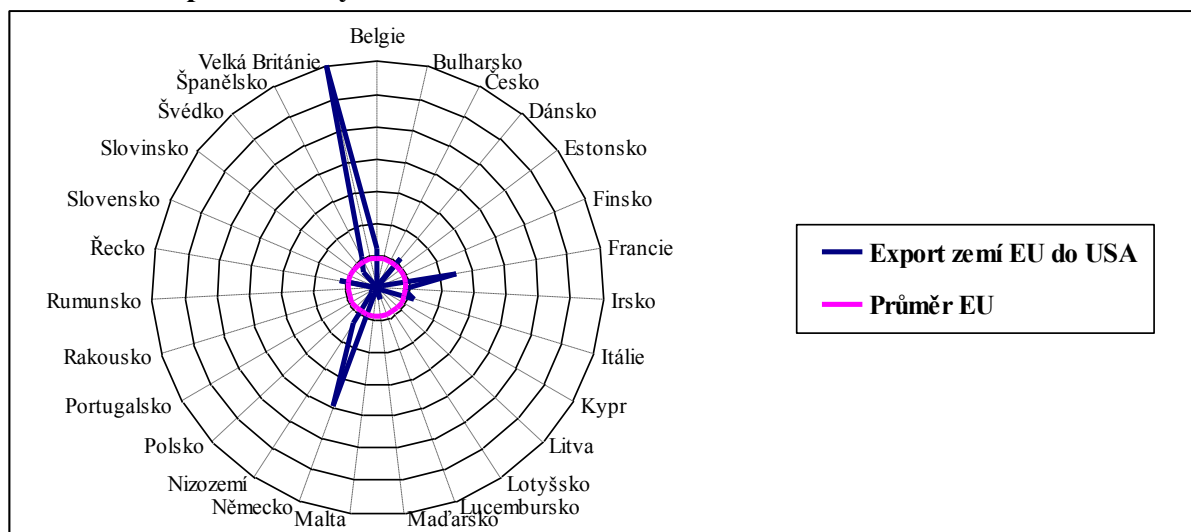
Jelikož byl vymezen jak vývoz, tak i dovoz, lze v rámci členských států EU provést porovnání bilance zahraničního obchodu. Z jejího pohledu mezi nejvýznamnější čisté vývozce do USA patřilo v roce 2009 Německo, Irsko a Itálie. Naopak největším čistým dovozcem se stalo Nizozemí, Španělsko a Řecko (viz příloha č. 2).

4.3.2 Zahraniční obchod mezi členskými státy EU a USA v oblasti služeb

V oblasti služeb je situace obdobná jako v oblasti zboží. Mezi hlavní exportní země EU, které vyvážejí do USA, patří Velká Británie (29,4 %), Německo (16,6 %) a Francie (10,6 %). Tyto země se zaměřují především na vývoz služeb jako jsou ostatní obchodní služby, doprava, cestování a licenční poplatky. Litva, Lotyšsko a Slovinsko naopak vykazují nejmenší podíl na celkovém exportu služeb, jejich podíly nedosahují ani 0,1 % (viz příloha č. 3).

Pro přehlednost je v grafu 4.11 znázorněn export služeb jednotlivých zemí EU do USA. Průměrná hodnota unijního vývozu služeb činila v roce 2009 přibližně 4 393 mil. EUR. Tento průměr překročilo větší množství zemí než tomu bylo u exportu zboží a řadí se mezi ně Velká Británie, Německo, Francie, Nizozemí, Itálie, Belgie, Řecko, Dánsko a Španělsko.

Graf 4.11: Export členských států EU do USA v oblasti služeb za rok 2009

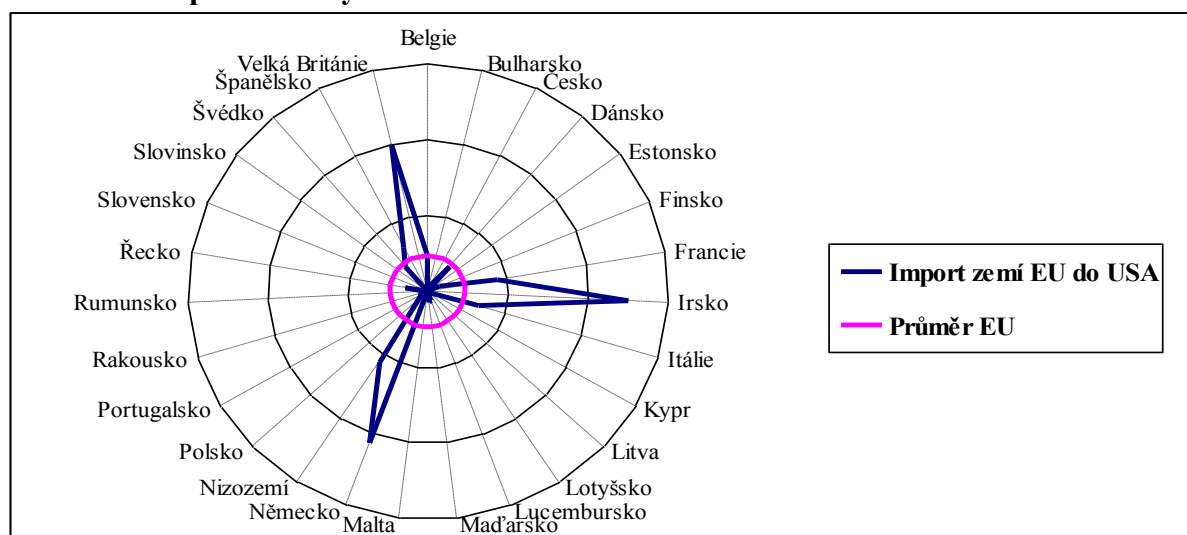


Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>>, vlastní úprava.

Na druhou stranu mezi hlavní importní země EU, dovážející nejvíce služeb z USA, patřilo v roce 2009 Irsko (20,2 %), Německo (17,1 %) a Velká Británie (15,8 %). Jejich dovoz je zaměřen především na ostatní podnikatelské služby a licenční poplatky. Velká Británie a Německo se navíc ještě zaměřují na dopravu a cestování. Co se týče zemí s nejmenším podílem (do 0,1 %) na celkovém dovozu služeb z USA, patří zde Malta, Litva a Estonsko (viz příloha č. 3).

Stejně jako u exportu je v grafu 4.12 znázorněn import služeb členských států EU z USA za rok 2009. Pro porovnání byla vypočtena průměrná hodnota importu zemí EU, která činila v daném roce 4 586 mil. EUR. Tento průměr byl překročen Irskem, Německem, Velkou Británií, Nizozemím, Francií, Itálií, Španělskem a Belgií.

Graf 4.12: Import členských států EU do USA v oblasti služeb za rok 2009



Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>>, vlastní úprava.

Na závěr je třeba ještě vymezit čisté unijní vývozce a dovozce služeb. Nejvýznamnějšími čistými vývozci do USA byli v roce 2009 Velká Británie, Francie a Řecko. Naopak největšími čistými dovozci z USA byly země jako jsou Irsko, Nizozemí a Německo.

4.4 Tarifní omezení v zahraničním obchodě EU s USA

EU i USA v rámci svých obchodních politik používají tarifní opatření, jimiž omezují volný obchod. Obě dvě země jsou členskými státy WTO, tudíž výše jejich celních sazeb musí být v souladu s pravidly této mezinárodní organizace.

Předtím, ještě než proběhne porovnání celních sazeb těchto zemí, je také zapotřebí zmínit, že EU uplatňuje vůči USA nepreferenční zacházení v režimu doložky nejvyšších výhod.

Jelikož jsou obě země členy WTO, bude pro srovnání hlavních celních parametrů použita statistická ročenka World Tariff Profiles 2010, a to především její část Country, která je členěna do dvou bloků:

- na přístup k ochraně na domácím trhu – zahrnuje uplatňování průměrných smluvních cel podle sektoru (zemědělské a nezemědělské produkty),
- na ochranu na hlavních vývozních trzích – definuje podmínky vstupu na tyto trhy (jsou taktéž vymezeny zvlášť pro zemědělské a pro nezemědělské produkty).

Ochranná opatření domácího trhu, které EU a USA v roce 2009 použily, jsou uvedena v tab. 4.5. Smluvní sazby jsou vypočteny pomocí aritmetického průměru uplatňovaných cel podle doložky nejvyšších výhod. EU i USA patří mezi státy s poměrně nízkým celním zatížením (v porovnání s ostatními členskými státy WTO). Zatímco výše průměrné celní sazby uvalené na celkovou produkci činila v roce 2009 v EU přibližně 5,3 %, v USA dosáhla výše 3,5 %. Důležité je však také rozlišit sazby pro zemědělské a nezemědělské produkty, proto jsou jejich průměrné hodnoty v tabulce zvlášť uvedeny. Lze však říci, že větší zatížení je u obou zemí aplikováno na výrobky zemědělské, což jde vidět především u EU (13,5 %).

Tab. 4.5: Průměrné celní sazby používané v obchodní politice EU a USA v roce 2009

Stát	Celkem	Zemědělské produkty	Nezemědělské produkty
Evropská unie	5,3	13,5	4,0
Spojené státy americké	3,5	4,7	3,3

Zdroj: WTO, 2010. Dostupný z WWW: < http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles10_e.pdf >, vlastní úprava.

Jelikož však mezi průměrnými celními sazbami existuje značný rozptyl, je v tab. 4.6 uvedeno jejich rozložení. Například do EU bylo nejvíce zemědělské produkce (téměř 30 %) dovezeno bezcelně, na druhém místě se nacházely výrobky, na které bylo uvalené clo v intervalu 5 – 10 %. Nejméně zemědělského zboží bylo zatíženo sazbami nad 100 %. Co se týče nezemědělské výroby, je zajímavostí např. to, že zde nebyly uplatněny cla nad 25 % a že téměř 40 % produkce bylo zatíženo sazbou v intervalu 0 – 5 %.

Rozložení celních sazeb USA se oproti EU liší. Ačkoliv stejně jako u EU bylo přibližně 30 % zemědělské produkce dovezeno bezcelně, nenacházelo se na prvním místě. První místo bylo obsazeno zemědělskými produkty (asi 42 % výrobků), na které bylo použito clo v rozmezí 0 – 5 %. U nezemědělské produkce bylo nejvíce zboží dovezeno bezcelně a nejméně se clem v intervalu 25 – 50 %.

Tab. 4.6: Rozložení průměrných celních sazeb podle procentní výše

Stát	Bez cla	0≤5	5≤10	10≤15	15≤25	25≤50	50≤100	>100
Zemědělské produkty								
EU	29,8	10,1	16,1	14,2	12,6	8,8	4,2	1,1
USA	30,5	44,2	14,4	5,5	3,1	1,6	0,4	0,3
Nezemědělské produkty								
EU	26,2	38,9	27,2	6,7	1,1	0,0	0,0	0,0
USA	47,5	27,3	17,5	5,0	2,0	0,6	0,0	0,0

Pozn.: Nulové podíly v tabulce jsou pouze výsledkem zaokrouhlování na jedno desetinné místo.

Zdroj: WTO, 2010. Dostupný z WWW: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles10_e.pdf>, vlastní úprava.

Výše zmíněné tabulky poukazují na průměrné hodnoty celních sazeb, které EU a USA použily vůči všem členským zemím WTO v rámci mechanismu MFN. Co se však týče výše cel, které na sebe vzájemně uvalily, je ve statistické ročence World Tariff Profiles 2010 uvedeno, že při dovozu do USA byla zemědělská a nezemědělská produkce EU zatížena průměrnými celními sazbami ve výši 7,9 % a 3,5 %. Naopak při dovozu do EU bylo na americkou zemědělskou výrobu uvaleno clo ve výši 17,4 % a na nezemědělskou přibližně 3,9 %. Jedná se však o sazby z roku 2008, údaje za rok 2009 nejsou dosud k dispozici.

4.5 Shrnutí

Zahraniční obchod představuje patrně nejvýznamnější formu ekonomické spolupráce, která přináší celé spektrum výhod jako je posilování provázanosti světa, prohlubování mírové spolupráce a růst vzdělanosti. Obecně lze říci, že podporuje rozvoj jak ekonomik národních, tak i ekonomiky světové. Není proto divu, že EU a USA v průběhu let navazovaly těsnější obchodní vztahy. Dnes dokonce jejich spolupráce představuje nejvíce integrovaný vztah na světě. Obě země patří mezi nejvyspělejší ekonomiky na světě, což dokazuje jejich 35 % podíl na světovém obchodě se zbožím, 45 % podíl na obchodě se službami a také to, že společně produkují asi 50 % světového HDP.

EU spolupracuje téměř se všemi státy světa, avšak jejími hlavními obchodními partnery jsou USA, Čína, Švýcarsko, Rusko, Norsko a Japonsko. USA zauímají dominantní postavení jak v obchodě se zbožím a službami, tak i v oblasti přímých zahraničních investic, přičemž ve všech těchto oblastech dosahují daleko vyšších hodnot než ostatní země (kromě dovozu zboží, kde první místo patří Číně).

Z analýzy zahraničního obchodu mezi EU a USA vyplývá, že na počátku sledovaného období vykazovala obchodní výměna rostoucí tendenci ve všech oblastech. Zlomovým rokem byl zpravidla rok 2008, ve kterém vypukla světová hospodářská krize, která měla na obchodní výměnu mezi EU a USA negativní dopad. I když došlo k celkovému poklesu realizovaného obchodu, pohybovala se bilance zboží EU vždy v kladných hodnotách. Hlavními vývozními a dovozními komoditami byly stroje, dopravní zařízení, jiné průmyslové výrobky a chemikálie. V oblasti služeb bylo negativní saldo EU zaznamenáno pouze v roce 2009. Největší podíl na dovozu a vývozu služeb měly podnikatelské služby a dále pak doprava. Naproti tomu unijní bilance PZI, byla značně různorodá, v jednotlivých letech dosahovala střídavě kladných a záporných hodnot.

Co se týče jednotlivých států EU, nejvíce se na celkové obchodní výměně mezi EU a USA podíleli Velká Británie a Německo. Mezi největším dovozce amerického zboží patřili Velká Británie následovaná Německem a Nizozemím. Naopak největším vývozcem unijního zboží bylo Německo, pak Velká Británie a Francie. V oblasti služeb byla situace podobná. Hlavními exportéry unijních služeb byli Velká Británie, Německo, Francie a nejvýznamnějšími dovozci amerických služeb bylo Irsko následované Německem a Velkou Británií.

Závěrem je třeba zmínit, že EU i USA používají tarifní opatření, kterými omezují zahraniční obchod. Podle statistické ročenky WTO činila v roce 2009 průměrná výše cla v EU asi 5,3 % a v USA přibližně 3,5 %. Jedná se o průměrné sazby uplatňovaných cel podle doložky nejvyšších výhod.

5 Závěr

Cílem bakalářské práce bylo vymezení vzájemných obchodních a investičních aktivit mezi EU a USA v letech 2004 až 2009. Pozornost byla současně zaměřena na tarifních opatření, jimiž země omezují volnou obchodní výměnu.

Zahraniční obchod přináší celou řadu výhod. Stimuluje hospodářský růst a podporuje růst konkurence, čímž nutí výrobce produkovat kvalitnější výrobky s nižšími náklady. Zahraniční obchod EU se dělí na extrakomunitární a vnitrokomunitární úroveň. Vnitrokomunitární obchod představuje obchodní spolupráci mezi členskými státy EU, která je realizovaná prostřednictvím jednotného vnitřního trhu. Extrakomunitární úroveň se naopak vztahuje na obchod se třetími zeměmi a je upravován společnou obchodní politikou. Vznik společné obchodní politiky je spojován s vytvořením celní unie v roce 1957, kdy členské státy EU začaly vůči třetím zemím uplatňovat společné zásady pro vytváření společného celního sazebníku, při uzavírání celních a obchodních dohod. Dále v rámci liberalizace obchodu a vývozní politiky a také v oblasti ochranných opatření proti dumpingu či subvencování. Společná obchodní politika si v průběhu let prošla celou řadou změn. Jako příklad lze uvést např. Smlouvu z Nice, která začlenila do výlučných pravomocí EU jednání o dohodách týkajících se práv duševního vlastnictví a služeb. Další výrazné změny přinesla Lisabonská smlouva, která upravila rozhodovací pravomoci a posílila postavení Evropského parlamentu, upravila rozhodování kvalifikovanou většinou aj.

EU navázala obchodní vztahy téměř se všemi zeměmi světa. Tyto vztahy lze členit na multilaterální spolupráci realizovanou zejména na půdě Světové obchodní organizace a na spolupráci bilaterální, která se dále dělí na preferenční a nepreferenční obchodní vztahy. Nepreferenční zacházení v režimu doložky nejvyšších výhod uplatňuje EU vůči nejvyspělejším státům světa. Mezi tyto země se řadí i USA.

EU i USA patří mezi nejvyspělejší znalostní ekonomiky světa s významným podílem na světovém HDP, exportu a importu. Jsou významnými poskytovateli rozvojové pomoci, a to především zemím Afriky, Latinské Ameriky, Asie a Karibsko-pacifickým oblastem. Co se týče jejich ekonomické situace, dosáhl indikátor HDP na obyvatele v roce 2009 v USA hodnoty 32 900 EUR a v EU 23 600 EUR. Míra inflace byla u obou zemí do 1 %. Nicméně EU i USA se v roce 2009 potýkali se záporným růstem HDP a s rostoucí mírou nezaměstnanosti. Zhoršení těchto ukazatelů bylo projevem propadu na hypotečním trhu

USA, který vyvolal světovou ekonomickou krizi. Tento propad měl vliv na bankovní sektor, kdy banky byly nuceny omezit financování, což mělo vliv na reálnou ekonomiku. Snížila se spotřeba a tím také HDP a zvýšila se nezaměstnanost. V roce 2010 však obě ekonomiky začaly vykazovat rostoucí tendence. Tento růst byl ale zpravidla vykoupen růstem zadluženosti těchto zemí.

V oblasti vztahů mezi EU a USA lze říci, že byly navazovány už od vzniku ESUO, kdy se USA staly jeho prvním pozorovatelem. V průběhu let byla přijata celá řada smluv a dohod upravujících jejich vzájemné vztahy. Na počátku byla jejich bilaterální spolupráce zaměřena hlavně na udržitelný ekonomický růst, snižování míry nezaměstnanosti a inflace a také liberalizace mezinárodního obchodu. Dále na globální bezpečnost a udržování míru, šíření demokracie apod. Naproti tomu multilaterální spolupráce je realizována na půdě Světové obchodní organizace. V roce 2001 byla přijata Rozvojová agenda z Dohá, v rámci které EU usiluje např. o usnadnění přístupu na trhy průmyslového zboží, kdežto USA prosazuje především liberalizaci zemědělského trhu.

Pro vymezení spolupráce mezi EU a USA je také nezbytné přiblížit vzájemnou obchodní výměnu mezi těmito zeměmi. Nejprve je třeba zdůraznit, že EU obecně nejvíce obchoduje s Asií, evropskými státy, které nejsou členy EU a se Severní Amerikou. Z hlediska vymezení hlavních obchodních partnerských zemí, první místo zaujímají USA, a dále pak Čína, Švýcarsko, Rusko, Norsko a Japonsko. USA jsou však obchodním partnerem číslo jedna. Mají dominantní postavení v obchodě se zbožím a službami a rovněž i v oblasti přímých zahraničních investic. Výjimku tvoří pouze import zboží, kde prvenství patří Číně.

Vzájemná obchodní výměna mezi EU a USA vykazovala v letech 2004 až 2008 rostoucí tendenci. Rok 2008 byl zlomový, neboť v něm došlo k propadu na americkém hypotečním trhu. Tento propad měl vliv na snížení míry realizovaného obchodu mezi EU a USA. V roce 2009 však unijní saldo v oblasti zboží i přímých zahraničních investic bylo kladné, záporné saldo vykazovaly pouze služby. Z hlediska komoditní struktury obchodu, hlavními vývozními a dovozními komoditami byly stroje, dopravní zařízení, jiné průmyslové výrobky a chemikálie. Naproti tomu v oblasti služeb zaujímaly dominantní postavení podnikatelské služby, doprava, cestování a licenční poplatky.

Jelikož je EU tvořena 27 státy, je třeba vymezit nejvýznamnější unijní země, které mají na obchodní výměně mezi EU a USA největší podíl. V oblasti importu amerického zboží

sehrály v roce 2009 největší roli Velká Británie, Německo a Nizozemí a naopak hlavními exportními státy unijního zboží byly Německo, následováno Velkou Británií a Francií. V oblasti služeb nastala obdobná situace. Hlavními exportéry unijních služeb byly Velká Británie, Německo, Francie a nejvýznamnějšími dovozci amerických služeb bylo Irsko, Německo a Velká Británie.

Přestože EU i USA usilují o liberalizaci zahraničního obchodu, používají obě země tarifní opatření, jimiž omezují volný obchod. V rámci bakalářské práce byla pozornost zaměřena na průměrné celní sazby uplatňované vůči členskými zemím systému doložky nejvyšších výhod. Podle statistické ročenky Světové obchodní organizace činila v roce 2009 průměrná výše cla v EU 5,3 % a v USA 3,5 %. Jedná se poměrně o nízké sazby ve srovnání s ostatními členskými státy Světové obchodní organizace.

Závěrem je třeba říci, že pro EU jsou USA významným obchodním partnerem. Země by se i nadále měly zaměřovat na omezování protekcionismu, a dále pak na zelenou ekonomiku a energetiku a vývoj nových technologií. EU a USA by se měli zaměřit na společné hledání diverzifikace zdrojů surovin a alternativních zdrojů energie a snížit tak svou závislost na dovozu ropy a zemního plynu. Také by se měly orientovat na zvyšování investic do vzdělání, vědy, výzkumu, inovací a technologií s cílem udržet svou hospodářskou sílu a politický vliv.

Seznam literatury

Monografie

- 1) BAAR, V. *Vnější vztahy Evropské unie – Geoekonomické a geopolitické aspekty jejich makroregionální diferenciace*. 1 vyd. Ostrava: Ostravská univerzita, 2006. 197 s. ISBN 80-7368-142-0.
- 2) BENEŠ, V a kolektiv. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
- 3) CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1 vyd. Praha: C.H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
- 4) CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. 1 vyd. Praha: C.H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.
- 5) FOJTÍKOVÁ, L. *Společná obchodní politika Evropské unie..* 1 vyd. Ostrava: VŠB – Technická univerzita, 2006. 130 s. ISBN 80-248-1076-X.
- 6) FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. 1 vyd. Praha: C.H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
- 7) FOJTÍKOVÁ, L.; LEBIEDZIK, M. *Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1 vyd. Praha: C.H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.
- 8) KRAFT, J.; FÁREK, J. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. 1 vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008. 252 s. ISBN 978-80-7372-413-9.
- 9) KUNEŠOVÁ, H.; CIHELKOVÁ, E. a kol. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 1 vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.
- 10) LEBIEDZIK, M.; MAJEROVÁ, I.; NEZVAL, P. *Světová ekonomika*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2007. 280 s. ISBN 978-80-251-1498-8.
- 11) ROZEHNALOVÁ, N.; TÝČ, V. *Vnější obchodní vztahy Evropské unie*. 1 vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 207 s. ISBN 80-210-4073-4.
- 12) ŽÍDEK, L. *Dějiny světového hospodářství*. 2. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. 397 s. ISBN 978-80-7380-184-7.

Internetové zdroje

- 13) BUSINESSINFO.CZ: oficiální portál pro podnikání a export. *Společná obchodní politika Evropské unie* [online]. Czech Trade, c1997-2010 [cit. 18. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: < <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/spolecna-obchodni-politika-eu/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie/1001599/42339/?page=1>>.
- 14) BUSINESSINFO.CZ: oficiální portál pro podnikání a export. *Globální Evropa – konkurenceschopnost na světovém trhu* [online]. Czech Trade, c1997-2010 [cit. 20. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/spolecna-obchodni-politika-eu/evropa-konkurenceschopnost-svet-trh/1001599/58704/>>.
- 15) BUSINESSINFO.CZ: oficiální portál pro podnikání a export. *Jak změni Lisabonská smlouva obchod* [online]. Czech Trade, c1997-2010 [cit. 20. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/spolecna-obchodni-politika-eu/eu-lisabonska-smlouva-vliv-na-obchod/1001599/57046/>>.
- 16) BUSINESSINFO.CZ: oficiální portál pro podnikání a export. *Výzvy k posílení konkurenceschopnosti v obchodě* [online]. Czech Trade, c1997-2011 [cit. 3. března 2011]. Dostupné z WWW: < <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/strategie-oez-cr-v-zahranici/vyzvy-k-posileni-konkurenceschopnosti/1001537/38519/>>.
- 17) BUSINESSINFO.CZ: oficiální portál pro podnikání a export. *Spojené státy americké: Finanční a daňový sektor* [online]. Czech Trade, c1997-2011 [cit. 17. března 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/spojene-staty-americke-financni-a-danovy-sektor/5/1000804/>>.
- 18) CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY: The World Factbook. *GDP (Purchasing Power Parity)*. [online]. [cit. 19. března 2011]. Dostupné z WWW: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>>.
- 19) DEPARTMENT OF STATE. *Libertad Act*. [online]. 2000 [cit. 13. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.state.gov/www/regions/wha/cuba/helms.html>>.
- 20) EUR-LEX: Přístup k právu Evropské unie. *Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství* [online]. 2010 [cit. 29. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/cs/treaties/index.htm#founding>>.
- 21) EUR-LEX: Přístup k právu Evropské unie. *Smlouva o Evropské unii* [online]. 2010 [cit. 29. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/cs/treaties/index.htm#founding>>.

- 22) EUR-LEX: Přístup k právu Evropské unie. *Úřední věstník Evropské unie: Mezinárodní dohody* [online]. 2011 [cit. 25. dubna 2011]. Dostupné z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:141:FULL:CS:PDF>>.
- 23) EUROPA: Portál Evropské unie. *Zahraniční obchod* [online]. 2010 [cit. 28. prosince 2010]. Dostupné z WWW: <http://europa.eu/pol/comm/index_cs.htm>.
- 24) EUROPA. *Nový investiční balíček EU podpoří obchod a posílí práva investorů* [online]. 2010 [cit. 18. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/907&format=HTML&aged=1&language=CS&guiLanguage=en>>.
- 25) EUROPA: Lisabonská smlouva. *Smlouva pro Evropu 21. století* [online]. [cit. 15. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://europa.eu/lisbon_treaty/faq/index_cs.htm>.
- 26) EUROPA: EU v kostce. *Základní fakta a čísla o Evropě a Evropanech* [online]. [cit. 9. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://europa.eu/abc/keyfigures/index_cs.htm>.
- 27) EUROPEAN COMMISSION: Koutek snadné četby. *Globální hráč: Vnější vztahy Evropské unie* [online]. 2004 [cit. 20. března 2011]. Dostupné z WWW: <<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/47/cs.pdf>>.
- 28) EUROPEAN COMMISSION: Boj proti změně klimatu. *Boj EU proti změně klimatu* [online]. 2010 [cit. 20. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/climateaction/eu_action/index_cs.htm>.
- 29) EUROPEAN COMMISSION: Koutek snadné četby. *EU ve světě: Zahraniční politika Evropské unie* [online]. 2007 [cit. 20. března 2011]. Dostupné z WWW: <<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/67/cs.pdf>>.
- 30) EUROPEAN COMMISSION: Evropa 2020. *Evropa 2020: Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění* [online]. 2010 [cit. 4. února 2011]. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_CS_ACT_part1_v1.pdf>.
- 31) EUROPEAN COMMISSION: Evropská unie v České republice. *Rozvojová pomoc* [online]. 2009 [cit. 25. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/information/glossary/term_230_cs.htm>.
- 32) EUROPEAN PARLIAMENT. *Transatlantic Legislators' Dialogue: The History of EU-US parliamentary contacts* [online]. [cit. 10. února 2011]. Dostupné z WWW: <http://www.europarl.europa.eu/intcoop/tld/what_is/history_en.htm>.

- 33) EUROPEAN UNION: Delegation of the European Commission to the USA. *New Transatlantik Agenda* [online]. [cit. 18. prosince 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurunion.org/partner/agenda.htm>>.
- 34) EUROPEAN UNION: Delegation of the European Commission to the USA. *Point EU-US Action Plan* [online]. [cit. 18. prosince 2010]. Dostupné z WWW: <http://eurunion.org/eu/index.php?option=com_content&task=view&id=2604&Itemid=9>.
- 35) EUROSOP.CZ: věcně o Evropě. *Evropský soudní dvůr: Judikatura ESD* [online]. Neternity Group, © 2005-2010 [cit. 19. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurosop.cz/106/sekce/judikatura-esd/>>.
- 36) EUROSOP.CZ: věcně o Evropě. *Smlouva o založení Evropského společenství* [online]. Neternity Group, © 2005-2010 [cit. 20. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurosop.cz/gallery/5/1749-8ca9577b53a4deb6f8c87820d1ea31b7.pdf>>.
- 37) EUROSOP.CZ: věcně o Evropě. *Vnější vztahy: Vnější ekonomické vztahy* [online]. Neternity Group, © 2005-2011 [cit. 5. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurosop.cz/8894/sekce/vnejsi-ekonomicke-vztahy/>>.
- 38) EUROSOP.CZ: věcně o Evropě. *Definice použitých statistických ukazatelů* [online]. Neternity Group, © 2005-2011 [cit. 5. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurosop.cz/gallery/36/10998-priloha.pdf>>.
- 39) EUROSOP.CZ: věcně o Evropě. *Niceská smlouva* [online]. Neternity Group, © 2005-2011 [cit. 5. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurosop.cz/gallery/2/765-nice.pdf>>.
- 40) EUROSOP.CZ: věcně o Evropě. *Obchodní politika* [online]. Neternity Group, © 2005-2011 [cit. 5. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.eurosop.cz/680/787/clanek/spolecna-obchodni-politika-eu/>>.
- 41) EUROSTAT. *The EU in the World*. [online]. 2010 [cit. 21. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-31-10901/EN/KS-31-10-901-EN.PDF>.
- 42) EUROSTAT. *External and Intra-EU trade – statistical yearbook*. [online]. 2010 [cit. 14. února 2011]. Dostupné z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>.
- 43) EUROSTAT. *EU27 surplus in trade in goods with the USA almost double in the first six months of 2010*. [online]. 2010 [cit. 26. března 2011]. Dostupné z WWW:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/6-18112010-AP/EN/6-18112010-AP-EN.PDF>.

- 44) EUROSTAT. *Total Population*. [online]. 2010 [cit. 20. prosince 2010]. Dostupné z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>>.
- 45) EUROSTAT. *Unemployment rate*. [online]. 2011 [cit. 14. ledna 2011]. Dostupné z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>>.
- 46) EUROSTAT. *Inflation rate*. [online]. 2011 [cit. 14. ledna 2011]. Dostupné z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tsieb060&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>>.
- 47) EUROSTAT. *Real GDP growth rate*. [online]. 2011 [cit. 14. ledna 2011]. Dostupné z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>>.
- 48) EUROSTAT. *Internation trade in services*. [online]. 2011 [cit. 10. února 2011]. Dostupné z WWW: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its_det&lang=en>.
- 49) EUROSTAT. *European Union direct investments*. [online]. 2011 [cit. 10. února 2011]. Dostupné z WWW: : <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00048&plugin=1>>.
- 50) EVROPSKÝ PARLAMENT. *Vztahy s některými zeměmi a regiony: Spojené státy americké a Kanada* [online]. European Communities, 2009 [cit. 19. prosince 2010]. Dostupné z WWW: <http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/relations/relations/article_7246_cs.htm?menu_lang=article_7246_et.htm>.
- 51) EUROPEUM. *Euro-americké obchodní vztahy*. [online]. Adéla Pospíchalová, 2003 [cit. 16. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://www.europeum.org/disp_article.php?aid=628>.
- 52) GLOBAL POLITICS. *Srovnání ekonomické situace v USA a Evropě*. [online]. Libor Žídek, 2007 [cit. 19. ledna 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.globalpolitics.cz/clanky/ekonomicke-srovnani-evropy-usa>>.
- 53) MPO. *Společná obchodní politika* [online]. Ing. Alena Hnídková, 2006 [cit. 30. ledna 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument7754.html>>.

- 54) MPO. *Systém všeobecných celních preferencí (GSP)* [online]. 2010 [cit. 25. listopadu 2010]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument49418.html>>.
- 55) MPO. *Nová strategie Evropské komise pro obchodní politiku EU* [online]. 2010 [cit. 1. února 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument80763.html>>.
- 56) ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. Lisabonská smlouva a společná. *Současná Evropa* [online]. 2010, 2, [cit. 4. února 2011]. Dostupný z WWW: <<http://ces.vse.cz/wp-content/sterbova.pdf>>.
- 57) TRANS ATLANTIC BUSINESS DIALUGUE. *About Us*. [online]. [cit. 22. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://www.tabd.com/index.php?option=com_content&view=article&id=49&Itemid=6>.
- 58) VAINERT, Luděk. Summit roku: Čína chce omezit vliv USA a dolaru. *Hospodářské noviny* [online]. 2011 [cit. 2011-05-03]. Dostupný z WWW: <<http://byznys.ihned.cz/c1-49505180-cina-chce-omezit-vliv-usa-a-dolaru>>.
- 59) VLÁDA ČESKÉ REPUBLIKY. *Národní ekonomická rada vlády: Závěrečná zpráva 2009*. [online]. 2009 [cit. 17. března 2011]. Dostupné z WWW: <<http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/zaverecna-zprava-NERV.pdf>>.
- 60) US GOVERNMENT SPENDING. *US Federal Debt As Percent of GDP*. [online]. [cit. 25. března 2011]. Dostupné z WWW: <http://www.usgovernmentspending.com/federal_debt_chart.html>.

Seznam zkratek

ACP	Africká, karibská a pacifická skupina zemí African, Caribbean and Pacific Group of States
ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie Association of Southeast Asian Nations
CUSFTA	Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a Spojenými státy americkými Canada-USA Free Trade Agreement
EHS	Evropské hospodářské společenství
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie European Union
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu službami General Agreement on Trade in Services
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu General Agreement on Tariffs and Trade
GSP	Systém všeobecných celních preferencí Generalised system of preferences
HDP	Hrubý domácí produkt
ILO	Mezinárodní organizace práce International Labour Organization
JVT	Jednotný vnitřní trh
MFN	Režim doložky nejvyšších výhod Most-Favoured Nation
NAFTA	Severoamerická zóna volného obchodu North American Free Trade Agreement
OEEC	Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci Organisation for European Economic Co-operation
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj Organization for Economic Cooperation and Development
PZI	Přímé zahraniční investice

SITC	Standardní klasifikace mezinárodního obchodu Standard International Trade Classification
SOP	Společná obchodní politika
TEP	Transatlantické ekonomické partnerství
TRIPS	Dohoda o obchodní aspektech práv duševního vlastnictví Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
USA	Spojené státy americké United States of America
WTO	Světová obchodní organizace World Trade Organization

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo,
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3),
- souhlasím s tím, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezenčnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že údaje o bakalářské práci, obsažené v Záznamu o závěrečné práci, umístěném v příloze mé bakalářské práce, budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO,
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona,
- bylo sjednáno, že užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 11.05.2011

Lucie Korbelová

jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

Jeronýmova 399, Frýdek-Místek, 738 01

Seznam příloh

Příloha č. 1: Velikost rozlohy a počet obyvatel zemí EU za rok 2009

Příloha č. 2: Zahraniční obchod členských zemí EU s USA v oblasti zboží za rok 2009

Příloha č. 3: Zahraniční obchod členských zemí EU s USA v oblasti služeb za rok 2009

Přílohy

Příloha č. 1: Velikost rozlohy a počet obyvatel zemí EU za rok 2009

Tab. 1.1: Velikost rozlohy a počet obyvatel zemí EU

Ukazatel	Rozloha v km ²	Populace
Belgie	30 528	10 423 493
Lucembursko	2 586	497 538
Nizozemí	41 543	16 783 092
Velká Británie	24 361	62 348 447
Irsko	70 273	4 622 917
Dánsko	43 094	5 515 575
Finsko	338 145	5 255 068
Švédsko	450 295	9 074 055
Francie	643 427	64 768 389
Portugalsko	9 209	10 735 765
Španělsko	505 370	46 505 963
Itálie	30 134	58 090 681
Řecko	131 957	10 749 943
Rakousko	83 871	8 214 160
Německo	357 022	82 282 988
Česko	78 867	10 201 707
Slovensko	49 035	5 470 306
Slovinsko	20 273	2 003 136
Polsko	312 685	38 463 689
Maďarsko	93 028	9 992 339
Litva	653	3 545 319
Lotyšsko	64 589	2 217 969
Estonsko	45 228	1 291 170
Bulharsko	110 879	7 148 785
Rumunsko	238 391	21 959 278
Kypr	9 251	1 102 677
Malta	316	406 771
Celkem	4 738 677	499 671 220

Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: < http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database >, vlastní úpravy.

Příloha č. 2: Zahraniční obchod členských zemí EU s USA v oblasti zboží za rok 2009

Tab. 2.1: Zahraniční obchod členských zemí EU s USA v oblasti zboží (v mil. EUR, %)

Ukazatel	Export		Import		Saldo
	v mil. EUR	v %	v mil. EUR	v %	
Belgie	14 230	6,94	14 500	9,09	-270
Bulharsko	187	0,09	143	0,09	44
Česko	1 296	0,63	853	0,53	443
Dánsko	4 084	1,99	1 928	1,21	2 156
Estonsko	274	0,13	93	0,06	181
Finsko	3 518	1,72	943	0,59	2 575
Francie	19 646	9,58	19 028	11,93	618
Irsko	17 475	8,52	7 606	4,77	9 869
Itálie	17 110	8,34	9 476	5,94	7 634
Kypr	13	0,01	86	0,05	-73
Litva	348	0,17	146	0,09	202
Lotyšsko	85	0,04	58	0,04	27
Lucembursko	312	0,15	378	0,24	-66
Maďarsko	1 356	0,66	885	0,55	471
Malta	151	0,07	77	0,05	74
Německo	53 584	26,13	28 559	17,90	25 025
Nizozemí	14 098	6,88	24 708	15,49	-10 610
Polsko	1 773	0,86	1 522	0,95	251
Portugalsko	1 012	0,49	864	0,54	148
Rakousko	3 948	1,93	1 634	1,02	2 314
Rumunsko	344	0,17	502	0,31	-158
Řecko	715	0,35	1 327	0,83	-612
Slovensko	426	0,21	234	0,15	192
Slovinsko	215	0,10	332	0,21	-117
Švédsko	6 000	2,93	3 205	2,01	2 795
Španělsko	5 724	2,79	6 768	4,24	-1 044
Velká Británie	37 130	18,11	33 675	21,11	3 455

Zdroj: Eurostat, 2010. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>, vlastní úprava.

Příloha č. 3: Zahraniční obchod členských zemí EU s USA v oblasti služeb za rok 2009

Tab. 3.1: Zahraniční obchod členských zemí EU s USA v oblasti služeb (v mil. EUR, %)

Ukazatel	Export		Import		Saldo
	v mil. EUR	v %	v mil. EUR	v %	
Belgie	5 981	5,04	4 733	3,82	1 248
Bulharsko	133	0,11	90	0,07	43
Česko	588	0,50	729	0,59	-141
Dánsko	5 750	4,85	4 235	3,42	1 515
Estonsko	91	0,08	62	0,05	29
Finsko	663	0,56	1 695	1,37	-1 031
Francie	12 614	10,64	8 880	7,17	3 734
Irsko	4 200	3,54	25 052	20,23	-20 852
Itálie	6 064	5,11	6 658	5,38	-595
Kypr	276	0,23	196	0,16	79
Litva	46	0,04	27	0,02	19
Lotyšsko	82	0,07	68	0,05	14
Lucembursko	1 946	1,64	1 370	1,11	575
Maďarsko	852	0,72	1 450	1,17	-598
Malta	102	0,09	53	0,04	49
Německo	19 616	16,54	21 172	17,10	-1 556
Nizozemí	6 658	5,61	11 156	9,01	-4 498
Polsko	1 142	0,96	1 132	0,91	10
Portugalsko	797	0,67	620	0,50	177
Rakousko	1 101	0,93	1 038	0,84	63
Rumunsko	460	0,39	327	0,26	133
Řecko	5 782	4,87	2 690	2,17	3 091
Slovensko	158	0,13	150	0,12	8
Slovinsko	78	0,07	108	0,09	-30
Švédsko	3 207	2,70	4 314	3,48	-1 107
Španělsko	5 310	4,48	6 312	5,10	-1 002
Velká Británie	34 911	29,43	19 511	15,76	15 401

Zdroj: Eurostat, 2011. Dostupný z WWW: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>>, vlastní úprava.